



**АГЕНТСТВО
МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 2412-9704

**НОВАЯ НАУКА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Международное научное периодическое издание
по итогам
Международной научно-практической конференции
26 ноября 2016 г.
Часть 1**

Издается с 2015 г.

СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
2016

УДК 00(082)
ББК 65.26
Н 72

Редакционная коллегия:

Юсупов Р. Г., доктор исторических наук;
Ванесян А. С., доктор медицинских наук;
Калужина С. А., доктор химических наук;
Шляхов С. М., доктор физико-математических наук;
Козырева О. А., кандидат педагогической наук;
Закиров М. З., кандидат технических наук;
Мухамадеева З. Ф., кандидат социологических наук;
Пилипчук И. Н. (отв. редактор).

Н 72

НОВАЯ НАУКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (26 ноября 2016 г, г. Стерлитамак). / в 3 ч. Ч.1 - Стерлитамак: АМИ, 2016. – 296 с.

Международное научное периодическое издание «НОВАЯ НАУКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ» составлено по итогам Международной научно-практической конференции, состоявшейся 26 ноября 2016 г. в г. Стерлитамак.

Научное издание предназначено для докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений, а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

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

Издание постоянно размещено в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрировано в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015 г.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Абаноква Б.Р.,
магистрант Высшей школы политического
управления и инновационного менеджмента
ФГБОУ ВО «ПГУ»,
г. Пятигорск, Российская Федерация

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Изучение проблемы развития и сущности предпринимательства в России возродилось в 90 - х гг. XX в. В наше время актуальна проблема теоретического осмысления сущности предпринимательства и его методологического обеспечения. Активным фактором экономического развития страны, коммерциализации, творческой деятельности разработчиков новой техники в условиях рыночной экономики становится инновационное предпринимательство [1]. В экономической литературе выделяются две модели предпринимательства: классическая и инновационная.

Принято думать, что в рамках классической модели создается концепция управления ростом производства.

Под инновационным предпринимательством понимается особый вид коммерческой деятельности, имеющей целью получение прибыли путем создания и активного распространения инноваций во всех сферах народного хозяйства [2]. В отличие от классического, репродуктивного предпринимательства инновационное основывается на поиске новых путей развития действующего предприятия.

Наиболее сложной проблемой, стоящей сегодня перед нашей страной, является перевод экономики на инновационный путь развития, устранение технологического отставания страны [3]. Все производимые в настоящее время в России знания и новации являются сырьем для стран с развитой инновационной экономикой. Поэтому новации не смогут обеспечить развитие российской экономики, пока не будет изменена ее структура. Уникальность инновационного процесса состоит в том, что он объединяет науку, технику, экономику, предпринимательство, управление и простирается от зарождения научной идеи до ее коммерческой реализации, охватывая при этом весь комплекс отношений: производства, обмена и потребления полученного в результате этого процесса новшества [4].

В России сохранился мощный научно - технический потенциал, но он активно не востребован ни государством, ни бизнесом. На необходимость формирования инновационного предпринимательства в России повлияли такие обстоятельства как быстрое моральное старение техники и технологий.

Инновационное предпринимательство - это общественный технико - экономический процесс, приводящий к созданию лучших по своим свойствам товаров и технологий посредством практического использования нововведений путем решения внутренних проблем [6].

Инновационная деятельность в России развивается очень противоречиво. В России стоит проблема не только создания, но и внедрения инноваций. Экономисты считают причиной такого положения тот факт, что российские предприятия ориентированы на производство мелкосерийной продукции и не приспособлены к массовому внедрению технологических и технических инноваций.

Россия в настоящее время на мировом рынке высоких технологий уступает по абсолютному объему экспорта высокотехнологичной продукции не только экономически развитым странам, но и Китаю и Венгрии. Российское предпринимательство пока не в состоянии стать инновационным фактором устойчивого экономического роста без серьезной поддержки со стороны государства.

В последние десятилетия «утечка мозгов» из страны привела к дефициту квалифицированных кадров в науке и в сфере внедрения ее технологических достижений в реальную экономику [5]. Поэтому надо начинать с инвестиций в образование и подготовку квалифицированных научных кадров.

Таким образом, будущее российской экономики в решающей степени зависят от обоснованного выбора и последовательной реализации долгосрочной государственной политики, ориентированной на переход к инновационному пути развития страны, на технологический прорыв.

Список использованной литературы

1. Еремина О.С. Упорядочивающие реформаторские шаги государственной власти России в начале XXI в / О.С. Еремина // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2006. № 1. С. 201 - 205.
2. Еремина О.С. К вопросу о развитии национальной инновационной системы России / О.С. Еремина, Н.В. Демина Н.В. // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2015. Т. 8. С. 41 - 45.
3. Чистова М.В. Модель зависимости валового регионального продукта Ставропольского края от объемов затрат на НИОКР / М.В. Чистова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. № 1 (115). С. 141 - 151.
4. Еремина О.С. Разработка и внедрение инноваций в государственных структурах // О.С. Еремина. // В сборнике: Университетские чтения - 2013. Материалы научно - методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор З.А. Заврумов. 2013. С. 92 - 98.
5. Демина Н.В. Принципы, критерии и подходы к отбору персонала как специальной функции кадрового менеджмента / Н.В. Демина // Современные гуманитарные исследования. 2007. № 1. С. 43 - 49.
6. Чистова М.В. Перспективное территориальное планирование - залог успешного социально - экономического развития курортной территории // М.В. Чистова, Г.Е. Концевич // Гуманизация образования. 2014. № 3. С. 56 - 62.

Абаноква Б.Р., 2016

Абасова Ю.Н.

студент 4 курса кафедры МБФ

ВГУЭС,

г. Владивосток, Российская Федерация

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Аннотация: В статье рассмотрены инициативы России по развитию внешнеэкономических связей страны с учетом антироссийских санкций западных стран.

Важнейшими направлениями торгового и инвестиционного сотрудничества России становятся развивающиеся страны.

Ключевые слова: *внешнеэкономические связи, антироссийские санкции, внешняя торговля, инвестиции*

В условиях сложных отношений с западными странами и США, неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры Россия заинтересована переориентировать насколько это возможно свои внешнеэкономические связи на партнеров из развивающихся стран.

Напомним перечень санкций, действующих в отношении России [1, с.46]:

1. Запрет на поставку товаров военного назначения в Россию.
2. Запрет поставки в Россию товаров и технологий двойного назначения.
3. Запрет на поставку оборудования и технологий для добычи нефти на морском шельфе.
4. Ограничение в предоставлении кредитов российским банкам с государственным участием не более чем на 30 дней.
5. Закрытие доступа на европейский рынок капитала для компаний «Роснефть», «Газпром нефть» и «Транснефть».
6. Санкции в отношении ряда высокопоставленных чиновников, депутатов и бизнесменов – запрет въезда и арест активов.

Фактически против России объявлена торговая война. Как свидетельствует история мировой экономики, торговые войны предшествуют и сопровождают возникновение угроз эскалации политических и военных конфликтов. Сегодня в борьбе за рынки используется весь собиравшийся веками арсенал средств. Всякий раз, когда в мире поднимается скандал вокруг чьей - то некачественной говядины, генно - модифицированных продуктов, шумных самолетных двигателей или ядовитых игрушек, можно уверенно говорить, что это кто - то пытается прихватить ту или иную долю соответствующего рынка, а кто - то сопротивляется. Действительно, чтобы завоевать рынок, недостаточно располагать товаром лучшего качества и по низкой цене [2, 3, с.16 - 17].

В этих условиях Россия нацелена на осуществление политики экономической модернизации, создание условия для экономической и продовольственной безопасности, расширение экономического сотрудничества с заинтересованными в диалоге с Россией странами.

В качестве защиты от санкционной политики ЕС и США правительство России обозначило курс на импортозамещение. Разработка программы была поручена Минпромторгу, руководство которого уже в августе 2014 года определило ее краеугольные камни: полное импортозамещение в ВПК и машиностроении, других стратегических отраслях, увеличение доли рынка российских компаниях в гражданской сфере, формирование стимулирующих мер для отечественной промышленности. Указом Президента РФ от 06.08.2014 № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ» запрещен ввоз на территорию России целого ряда продуктов питания из стран, принявших решение о введении экономических санкций [4].

Одной из важных позиций российской антисанкционной программы является дальнейшее развитие и углубление экономического сотрудничества со странами Азии, Латинской Америки, Африки.

Перспективы экономического сотрудничества России со странами Азии определяются растущей ролью этого региона в мировой экономике, наличием в данном регионе самых емких и динамичных рынков, увеличением потребностей стран региона во многих видах сырья, географической близостью к странам региона значительной части российской территории, развитием интеграционных процессов в Азиатско - Тихоокеанском регионе (АТР) с более активным подключением к ним России.

Имеющийся большой потенциал сотрудничества может быть реализован в интересах ускорения экономического развития Российской Федерации, особенно регионов Сибири и Дальнего Востока, увеличения и диверсификации отечественного экспорта в АТР, привлечения в экономику Российской Федерации эффективных инвесторов, современного оборудования, технологий и ноу - хау [5, с. 23].

Ведущими российскими торговыми партнерами на азиатском континенте являются Китай, Республика Корея, Япония, Турция и Индия. Совокупная доля стран Азии в российском товарообороте в 2015 году составила 27,9 % процента [6].

Безусловно Китай является наиболее перспективным партнером России в Азии. На долю Китая приходится 70,6 % российского товарооборота, товарная структура которого чрезвычайно развита. Это и минеральные продукты, древесина и целлюлозно - бумажные изделия, химические продукты, металлы и изделия из них, продовольственные товары, машино - технические товары, широкий спектр потребительских товаров [6]. Начиная с 2006 г., когда в КНР началась новая волна вывоза капитала за рубеж, китайские предпринимательские инвестиции стали активно направляться в Россию [7, с.20]. В последнее время китайским инвесторам открыт доступ к нефтяной отрасли России. В 2014 году Китай и Россия подписали контракт на поставку и реализацию нефти: в течение 25 лет РФ поставит в КНР 360 миллионов тонн сырой нефти, общая стоимость контракта достигает 270 миллиардов долларов. Во время визита Президента РФ в Китай стороны также подписали газовый контракт на 30 лет общей стоимостью в 400 миллиардов долларов. Также лидеры двух стран ясно обозначили цель укрепления сотрудничества: увеличить объем двустороннего товарооборота к 2020 году - до 200 миллиардов долларов [8, с.41].

С 1 января 2015 года вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), созданный на базе Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии, подписанный в Москве 29 мая 2014 года. Позже членами Евразийского союза стали Республика Армения и Республика Киргизия. Основная цель Союза – создание Единого экономического пространства, где свободно будут перемешаться товары, услуги, капитал и рабочая сила. Этот шаг приведет к значительному изменению условий ведения как внутриэкономической, так и внешнеэкономической деятельности компаний - резидентов Союза. Основными целями Союза являются: создание условий для стабильного развития экономик государств - членов в интересах повышения жизненного уровня их населения; формирование единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза; всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики. Ожидается, что евразийская

экономическая интеграция в результате образования устойчивого к мировым кризисам рынка с большой емкостью сформирует условия для роста ВВП участвующих стран [9]. В настоящее время активно развиваются региональные интеграционные процессы в рамках ЕАЭС и Сообщества АСЕАН. Так, например, с июня 2015 г. действует Соглашение о свободной торговле между ЕАЭС и его государствами - членами с одной стороны и Социалистической Республикой Вьетнам с другой [10, с.67]. Заключение подобных соглашений готовится с рядом других стран АСЕАН.

Не менее важным направлением внешнеэкономической деятельности России в период санкций является также укрепление сотрудничества с Индией и странами Латинской Америки и Африки.

Важнейшим направлением российско - индийского экономического взаимодействия является сотрудничество в сфере энергетики. В области атомной энергетики российские компании АО «Атомэнергострой» и ЗАО «Энергомашэкспорт» осуществляют строительство АЭС «Куданкулам» (общий объем капиталовложений - 2,3 млрд. долл. США) [11]. В товарной структуре российского экспорта в Индию ведущее место занимают машинно - техническая продукция, минеральные удобрения, цветные и черные металлы, нефть и газ. Особенностью российского экспорта в Индию является относительно высокий удельный вес машино - технической продукции (40 %), представленной в основном российской авиационной техникой. Ведущие позиции в товарной структуре российского импорта из Индии занимают фармацевтические товары, сельскохозяйственные и продовольственные товары, в том числе чай, кофе и специи, машины, оборудование и транспортные средства, текстиль [6].

После отказа европейского концерна Arcelor от слияния с Северсталью Россия сделала ставку на рынки Латинской Америки и Африки, как на перспективные рынки для отечественного бизнеса.

В условиях торгово - экономического конфликта с Западом у России появились долгосрочные интересы в Латинской Америке, связанные с поиском новых поставщиков продовольственных товаров. Традиционные партнеры России в этом регионе, такие как Бразилия, Аргентина, Эквадор, Чили смогли увеличить свои доли в структуре российского импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья [6]. Российский же экспорт в эти страны представлен преимущественно продукцией ВПК (оружие, самолеты). На Латинскую Америку ориентируются и российские энергетические компании (Газпром, Зарубежнефть) [11].

Значение торговли со странами Африки, в целом, намного скромнее - 1,2 % суммарной стоимости российской внешней торговли в 2015 году. Около 4 / 5 внешнеторгового оборота с африканскими государствами приходится на Египет, Алжир, Марокко и ЮАР [6]. Инвестиции в реальные проекты в Африке осуществляют российские госкомпании и частные инвесторы. Основные интересы направлены на добычу и переработку полезных ископаемых.

Таким образом, ожидается, что в условиях западных санкций Россия вследствие политики импортозамещения и переориентации на сотрудничество с так называемыми странами третьего мира сможет наилучшим образом использовать сложившуюся ситуацию в национальных интересах.

Список использованной литературы

1. Рудинская М.В. О внешнеторговой деятельности России в условиях экономических санкций // Вестник Северо - Кавказского гуманитарного института. – 2015, №1. – С. 45 - 50.
2. Новиков К. Кем и за что велись торговые войны / К. Новиков // Институт независимой оценки. Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/print/005242/>
3. Строганов А.О. Право и бесправие в торговой войне // Хозяйство и право. - 1984. - № 5. - С. 16 - 17.
4. Указ Президента РФ от 06.08.2014 № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ».
5. Корнейко О.В. Экономика внешнеторгового предприятия: учебное пособие. Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2015. - 146 с.
6. Таможенная статистика внешней торговли РФ. Федеральная таможенная служба РФ. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=209
7. Сюй Чи, Жилина Л.Н. Политика и стратегии КНР в отношении вывоза капитала // Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС. - 2012. - №1. С.14 - 21.
8. Корнейко О.В., Ма Б. Оценка состояния и перспектив экономического сотрудничества России и Китая // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 3 (26). С. 39 - 45.
9. Договор о Евразийском экономическом союзе Договор от 29.05.2014. Официальный сайт ЕАЭС. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.eaeunion.org/files/history/2014/2014_2.pdf
10. Строганов А.О. Влияние международной интеграции на развитие экономик России и Вьетнама / А.О. Строганов // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5 - 2 (58 - 2). С. 66 - 69.
11. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года. Проект. [Электронный ресурс] // Минэкономразвития РФ. – Режим доступа: minenergo.gov.ru/system/download-pdf/1920/3597

© Абасова Ю.Н., 2016

Алиева З.Б., к.э.н., доц. кафедры «Финансы и кредит - 2»
ГАОУ ВО ДГУНХ, г. Махачкала, Российская Федерация
Манапова М.З., студентка 2 курса
факультета «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ГАОУ ВО ДГУНХ, г. Махачкала, Российская Федерация

АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН В 2003 – 2014 гг.

Анализ финансово - экономических показателей деятельности сельскохозяйственных предприятий Республики Дагестан за 10 - летний период (2003 – 2014 гг.) свидетельствует о росте числа прибыльных предприятий. Доля прибыльных предприятий в РД в 2013 году увеличилась по сравнению с 2012 годом на 19,4 п. п. и составила 81,9 % от их общего количества (рис.1).

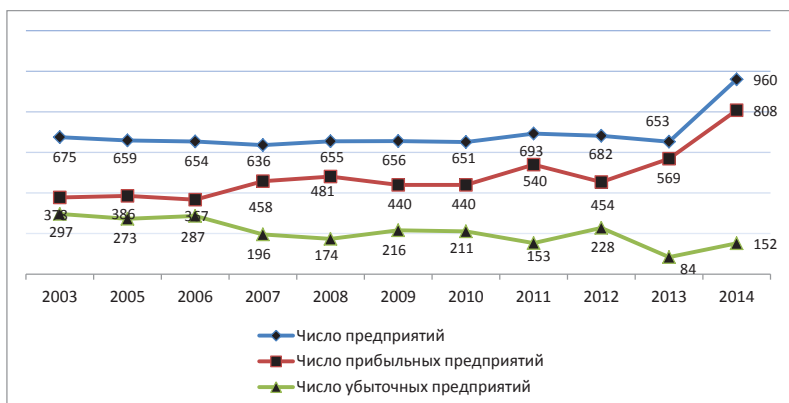


Рис.1 Динамика численности сельскохозяйственных предприятий РД за 2003 – 2014 гг.
*составлено автором по данным: [1]

Республика Дагестан является дотационным субъектом РФ и прибыль сельскохозяйственных предприятий увеличивалась, в основном, за счет дотаций и компенсаций (рис. 12). Об этом свидетельствуют показатели финансово - экономической деятельности предприятий, где видна прямая зависимость чистого результата по всей деятельности (прибыли) от размера дотаций и компенсаций. Размеры дотаций и компенсаций также пропорционально влияли на выручку от реализации и рентабельность сельскохозяйственных предприятий РД. Рентабельность достигла максимального значения в 2008 г. – 11,2 %, с 2009 - 2012 гг. рентабельность снижалась.

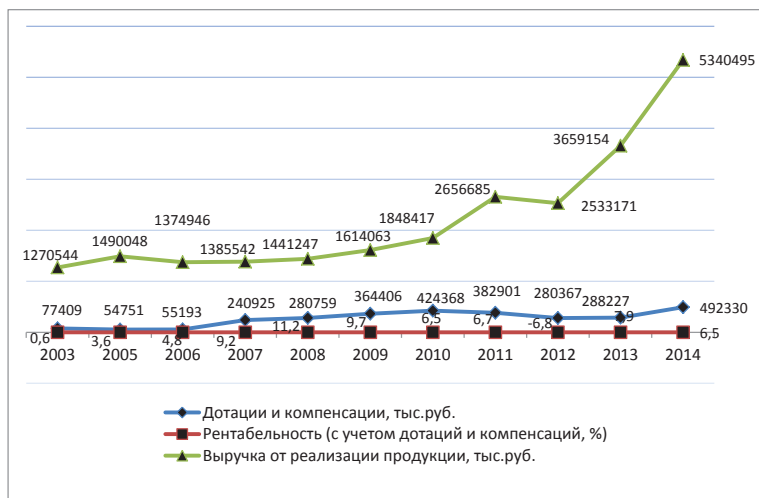


Рис.12 Динамика финансово - экономических показателей сельскохозяйственных предприятий РД за 2003 – 2014 гг.
*составлено автором по данным: [1]

Основным источником дохода сельскохозяйственных предприятий Дагестана является заработная плата от основной сельскохозяйственной деятельности. В этой связи был проведен анализ влияния динамики среднемесячной зарплаты на средний объем реализации продукции и чистый финансовый результат (таблица 1)

Таблица 1

**Динамика среднемесячной зарплаты и среднего объема реализации
по сельскохозяйственным предприятиям РД
за 2006 – 2014 гг.**

Годы	Численность работников, чел.	Среднемесячная зарплата, руб.	Средний объем реализации на одно хозяйство, тыс. руб.	Чистая прибыль (убыток) на одно хозяйство, тыс. руб.
2006	25600	1429	2102	101,7
2007	22134	1781,3	2188	169,8
2008	18885	2444	2200	231,5
2010	15009	3932	2839	182,7
2012	13687	3627	96679	- 247,8
2013	10896	5059	116314	404,6
2014	11261	56762	90113	340,7

Источник: *составлено автором по данным: [2]

В 2006 – 2013 гг. численность работников предприятий сократилась на 14704 человек (с 25600 чел. в 2006 г. до 10896 чел. в 2013 г.). Основной причиной этому послужили тяжелые условия труда и низкая заработная плата. Хотя в исследуемом периоде среднемесячная зарплата имела динамику роста, но по - прежнему оставалась очень низкой. В 2010 г. она составила 3932 руб. (35,2 % от уровня среднемесячной зарплаты сельскохозяйственных предприятий по РФ). Хотя материальное стимулирование сельскохозяйственных работников прямо пропорционально отразилось на среднем объеме реализации, но чистая прибыль уменьшилась (в 2012г. убыток составил 247,8 тыс. руб. на хозяйство).

Список литературы

1. Сельское хозяйство Дагестана 2013 г.: Крат. стат. сб. / Управление экономики и анализа и ГБУ «Информационно - консультационная служба» Министерства сельского хозяйства и продовольствия РД. - Махачкала.2015. - С.31
2. Показатели финансово - хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий: Крат. стат. сб. / Управление экономики и ГУ «Информационно - консультационная служба» Министерства сельского хозяйства РД. - Махачкала. 2007 - 2015. - С.12.С.40. С.30. С.5. С.24

© Алиева З.Б., Манапова М.З., 2016

Аничева А.Н.
студентка 4 курса социально - экономического факультета
ДИТИ НИЯУ МИФИ,
Мизенин Е.С.
студент 4 курса социально - экономического факультета
ДИТИ НИЯУ МИФИ,
научный руководитель – к.т.н., доцент
Зиятдинова В.В.
г. Димитровград, Российская Федерация

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЯДЕРНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Энергетика выступает важнейшей отраслью народного хозяйства. Она включает в себе энергетические ресурсы, преобразование, выработку, передачу и использование разных типов энергии.

Ядерная энергетика - область техники, основанная на использовании реакции деления атомных ядер для выработки теплоты и производства электроэнергии [2, с. 48]. Ядерная энергетика является неотчуждаемой составляющей энергетики России в настоящее время и в перспективе. Важной энергетической и экономической чертой ядерного топлива считается тепловая энергия, выделяющаяся при сгорании единицы массы ядерного горючего при данном изотопном составе за весь период его присутствия в реакторе. Оценка возможностей развития ядерной отрасли на ближайшие десятилетия является сложной, трудоемкой, многосторонней и многоуровневой задачей. В ходе решения данной задачи должно быть изучено огромное количество альтернативных вариантов и проанализировано воздействие большого количества внешних и внутренних факторов, в том числе: состояние ресурсно - сырьевой и промышленно - технологической базы, освобождение от отработанного ядерного топлива и радиоактивных отходов и многое другое.

В настоящее время главной трудностью ядерной энергетики выступает проблема обеспечения безопасности. Безопасность ядерной энергетики – это неотложная и необходимая защищенность окружающей среды и всех лиц от чрезмерной опасности, т. е. не превышение введенных радиоактивных доз облучения людей, загрязнение окружающей среды в допустимой мере и не превышение установленных пределов по другим нерадиоактивным видам опасности. Безопасность ядерной отрасли не может быть безупречной из - за технических показателей. Целями безопасности ядерной энергетики являются:

- защита общества и его членов, окружающей среды путём создания и стабилизация действенных мер защиты от радиологической угрозы;
- предотвращение тяжелых аварий на объектах;
- обеспечение при аварийных выбросах разрешенных доз облучения.

Безопасность ядерной энергетики включает в себя следующие составляющие:

- радиационная безопасность означает защищенность от вредного для здоровья людей воздействия ионизирующего излучения;
- экологическая безопасность означает минимальное загрязнение окружающей среды;

- экономическая безопасность - это состояние защищенности экономики от внешних и внутренних угроз.

Вышеперечисленные составляющие дополняют друг друга и рассматриваются как единое целое.

В настоящее время потребление энергии растет намного быстрее, нежели ее производство, а промышленное внедрение новых перспективных технологий в энергетике по объективным причинам отстает. Все интенсивнее проявляется проблема нехватки ископаемых энергоресурсов. Решением проблемы может стать активное развитие ядерной энергетики. Среди всех секторов экономики, сектор ядерной энергетики самый юный. Но он уже сейчас опережает многие сферы по темпам роста и развития. Ядерная энергетика возникла сравнительно недавно – около пятидесяти лет назад. Образование и становление ядерной энергетики дают возможность человечеству постоянно идти вперед, в ногу с самой отраслью. Если сопоставить все виды энергий и топлива, то атомная будет самой мощной из них по концентрации. Ядерная энергетика обладает рядом преимуществ. В их число входят:

- огромная энергоемкость расходуемого топлива;
- ядерная энергетика не способствует созданию парникового эффекта;
- допустимость повторного использования топлива;
- отсутствие отходов и газовых выбросов; экологическая чистота, как следствие безотходности.

Таким образом, усиленное развитие ядерной энергетики можно косвенно считать одним из методов борьбы с глобальным потеплением и минимизации затрат на производство энергии.

Важным преимуществом с позиции экономики является то, что для России существует хороший шанс для удовлетворения возрастающего спроса в странах с новыми ядерными программами, в том числе КНР и Индия, которые планируют приумножение реакторного парка и увеличение объемов производства ядерной энергии. Для удовлетворения спроса компаний из развитых стран Европы, Северной Америки, Азии, Россия может стать одним из постоянных источников поставок природного урана [1, с. 186].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что ядерная энергетика является важным звеном экономики государства. Динамика развития этой отрасли является одним из основных условий обеспечения энергетической безопасности. Она обеспечивает заказами разные отрасли, такие как: машиностроение, металлургию, материаловедение, строительную индустрию, геологию и другие.

Список использованной литературы:

1. Любимова Н.Г., Петровский Е.С. Экономика и управление в энергетике : учебник для магистров [Текст] / под общ. ред. Н. Г. Любимовой, Е. С. Петровского. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 485 с. — Серия : Магистр.
2. Яблоков А. В. ЗА и ПРОТИВ атомной энергетики (спор с атомщиками) [Текст] / А.В. Яблоков. — М.: Медиа ПРЕСС, 2011. — 248 с.

© Аничева А.Н., Мизенин Е.С., 2016

Бажина С.А.

студентка

факультет математической экономики, статистики и информатики

РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

Орлов В.С.

студент

факультет математической экономики, статистики и информатики

РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ МЕТОДАМИ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Во время существования СССР отсутствие рынка жилой недвижимости, а так же низкие инвестиции в период существования Российской Федерации, привели к ситуации, когда рынок жилья в современной России нуждается в улучшении, как на качественном, так и на "количественном" уровне. Данная тема является актуальной, поскольку отсутствие перспектив в области обеспеченности жильем сильно влияет как на жизненные приоритеты людей, так и на уровень их жизни; решать данную проблему необходимо, чтобы создать базу для полноценного развития человеческого потенциала.

• Изучая эконометрическое моделирование и прогнозирование уровня обеспеченности населения жильем, мы ставим перед собой выполнение ряда задач: изучение общей структуры и характеристик рынка жилой недвижимости РФ;

• общий анализ рынка жилой недвижимости РФ;

• определение принципов построения многофакторной регрессионной модели;

• отбор факторов, влияющих на уровень обеспеченности населения жильем как одного из основных показателей рынка жилой недвижимости;

• описание и анализ исходных данных, преобразования исходных рядов, содержащих показатель общей площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя;

• построение многофакторных регрессионных моделей для ЦФО и ПФО;

• проверка эконометрических моделей на качество;

• построение прогноза общей площади жилой недвижимости, приходящейся в среднем на человека.

Изучение проводится на примере регионального рынка жилой недвижимости, а в качестве предмета исследования выступает уровень обеспеченности населения регионов жилой площадью, количественная оценка факторов, влияющих на его формирование.

Для общего представления ситуации, сложившейся относительно обеспеченности населения России жильем в конце 2014 г. все регионы России были проранжированы по величине исследуемого показателя, далее на основе присвоенных рангов отнесены в одну из 5 групп, а именно: регионы - лидеры; относительно развитые (опережающие регионы); регионы - середняки; относительно неразвитые (отстающие регионы); регионы - аутсайдеры.

Одной из основных насущных проблем российской экономики является сильно завышенные цены на жилье, как на первичном, так и на вторичном рынке. Несмотря на существенные улучшения на рынке жилой недвижимости по сравнению с советскими временами, стоимость жилья значительно возросла.

Для регрессионного анализа в качестве зависимой переменной была выбрана общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (кв. м / чел.), были рассмотрены данные за период 1 кв. 2005 – 4 кв. 2014 гг. по двум федеральным округам: Центральный федеральный округ и Приволжский федеральный округ.

Следующим этапом работы стало построение модели множественной регрессии зависимости уровня обеспеченности населения жильем в Центральном федеральном округе. Построим первоначальную модель, используя данные по общей площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя и исходные данные по макроэкономическим факторам. Вид модели был выбран путем включения всех факторов, а затем последовательного исключения незначимых факторов

$$Y_{ЦФО} = 20,58 + 1,02 \times \frac{1}{3} + 0,03 \times X_6 + 0,07 \times t \quad (1)$$

Сделаем выводы по данному уравнению:

- параметры уравнения являются значимыми с вероятностями 100 %, 100 %, 95,31 % и 100 % и 100 % соответственно;
- доля объясненной дисперсии (т.е. коэффициент детерминации) составляет 91,2737 %, то есть построенная модель объясняет 91,2737 % общей вариации исходного ряда за изучаемый период времени;

По такому же принципу было построено еще три многофакторные регрессионные модели для Центрального и Приволжского федеральных округов, а также для двух групп областей, схожих по средним показателям таких факторов, как объем ипотечных жилищных кредитов, валовой региональный продукт, приходящийся в среднем на человека, цены жилой площади на первичном и вторичном рынках жилья, а также средняя реальная заработная плата по области.

Объект	Модели	Интервальный прогноз (границы)	
		Нижняя	Верхняя
Центральный ФО	$Y = 20,58 + 0,03 \times X_6 + 1,02 \times X_{10} + 0,07 \times t$	224,18	224,277
Приволжский ФО	$Y = 20,45 + 0,008 \times X_6 + 0,03 \times X_9 + 0,04 \times t$	24,49	24,65
1 кластер (высокие макроэкономич. показатели)	$Y = 21,5 + 0,031 \times X_6 - 0,007 \times X_2 + 0,027 \times t$	25,6	25,75
2 кластер (низкие макроэкономич. показатели)	$Y = 21,8 + 0,046 \times X_6 + 0,031 \times X_9 + 0,01 \times t$	25,97	26,12

Кроме того, был построен прогноз изучаемого показателя на 1 кв. 2015 года по всем четырем моделям, а также доверительные интервалы, показывающие пределы, в которых могут изменяться прогнозные значения. Были сравнены количественные оценки при факторах, вошедших в модель, что позволило выявить, в какой мере будут влиять те или иные действия, направленные на повышение показателя обеспеченности населения жильем как одного из основных показателей уровня жизни населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. – Ресурс доступа [http:// www.ahml.ru/](http://www.ahml.ru/) (дата обращения: 12.04.2015).
 2. Атаева О.М., Кузнецов К.А., Серебряков В.А., Филиппов В.И. Интеграция пространственных данных // "ГеоМета" Препринт ВЦ РАН – 2010. – С.1 - 106.
 3. Басова И.А., Кадастр недвижимости и мониторинг природных ресурсов: 4 - я Всероссийская научно - техническая интернет - конференция – Тула: Тульский государственный университет, 2014.– 163 с.
 4. Государственная программа Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильём и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Ресурс доступа: [http:// www.gosprogrammy.gov.ru](http://www.gosprogrammy.gov.ru) (дата обращения: 29.04.2015).
 5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51 - ФЗ (в ред. от 23.05.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. – № 32. – Ст. 130
 6. Халиков М.А., Максимов Д.А. О приоритетной модели российской экономики // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 4 - 2. С. 309 - 310.
 7. Харченко С.Г., Дорохина Е.Ю. Есть ли в России нормативная база управления риском? // Экология и промышленность России. 2011. № 4. С. 58 - 61.
- © Бажина С.А., Орлов В.С. 2016.

Базад Л.Х.,
магистрантка Высшей школы политического
управления и инновационного менеджмента
ФГБОУ ВО «ПГУ»,
г. Пятигорск, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННО - АКТИВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ: ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

В последние десятилетия становится очевидным тот факт, что дальнейшее устойчивое функционирование и развитие экономики России невозможно без усиления инновационной активности предприятий и отраслей хозяйствования [2].

Инновационно - активная организация на конкретный момент времени – это организация, которая располагает завершёнными инновациями (за последние три года), представляющими собой новые или значительно усовершенствованные продукты, услуги или методы их производства (передачи), производственные процессы (технологии), которые находятся на стадии производства или внедрения, являющимися востребованными на рынках сбыта. Инновационно - активная организация постоянно и интенсивно использует весь имеющийся у нее инновационный потенциал, т.е. весь спектр имеющихся у нее возможностей, является восприимчивой к трансформации и всему новому, готова перенимать и накапливать опыт, полученный, как внутри организации, так и за ее пределами [7, с.217].

Главным критерием отнесения организаций и предприятий к инновационно - активным является разработка инновационных продуктов и процессов либо наличие затрат на инновации в отчетном периоде.

Ставропольский край — регион с развитыми промышленным и аграрным комплексами, транспортной и телекоммуникационной инфраструктурой, значительной концентрацией высших учебных заведений, выгодным геополитическим положением, имеет объективные предпосылки для ускоренного формирования экономики инновационного типа и реальную возможность стать центром инновационной деятельности СКФО [1].

Следует отметить, что Ставропольский край, согласно рейтинга инновационного развития субъектов Российской Федерации, опубликованного ведущими учеными НИУ «Высшая школа экономики», по показателю российского регионального инновационного индекса в 2014 году занимал 23 место среди всех регионов России, входя во II группу регионов по данному показателю, значительно улучшив свои позиции по сравнению с 2013 годом, когда находился на 27 месте [5].

По значению же индекса инновационной деятельности Ставропольский край также входит во вторую группу регионов, занимая там 39 место. Ключевыми факторам, определяющими место края, как и других субъектов РФ в данной группе являются вовлеченность предприятий в инновационные процессы и масштабные инвестиции в технологические инновации. При этом, по мнению авторов рейтинга, основной особенностью инноваций у регионов данной группы является их нацеленность на решение проблем экономии материальных затрат и топливно - энергетических ресурсов.

Доля инновационно - активных организаций в общей численности обследованных Ставропольстатом предприятий и организаций в 2007 – 2015гг. все еще остается достаточно низкой, о чем свидетельствуют данные рис. 1. С 2011 по 2014гг. на территории края неизменно занималось инновационной деятельностью примерно 8 % предприятий из общего числа обследованных предприятий. В 2015гг. доля таких предприятий снизилась до 7 % . Однако, судить по приведенным на рис.1 данным с достаточной степенью достоверности не приходится, поскольку Ставропольстат проводит подобные обследования выборочно, при проведении которых не соблюдена равномерность в выборках предприятий между отраслями [3].

В то же время, в крае наблюдается общая тенденция роста объема затрат на научные исследования и разработки в 2005 - 2015гг. (рис.2).[7].



Рис.1. Инновационная деятельность предприятий Ставропольского края в 2007 - 2015гг.

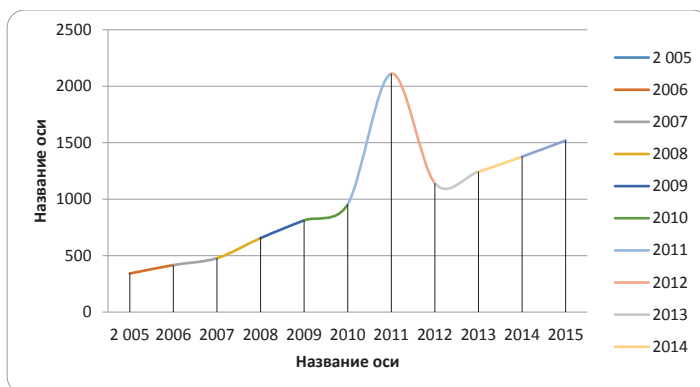


Рис.2. Затраты на научные исследования и разработки в 2005 - 2015гг., млн. руб.

В соответствии с проведенным в 2010 году журналом «Эксперт ЮГ» [4] исследованием инновационной активности южного бизнеса, к числу инновационно активных организаций Ставропольского края по объему затрат на НИОКР отнесены следующие: ООО «Газпром Трансгаз Ставрополь», ООО «Ставролен», ОАО «Компания Арнест», ЗАО «Ставропольский вино - коньячный завод», ОАО «Светлогорагромаш», ООО «Минераловодский завод виноградных вин», ЗАО «Хайнц - Георгиевск», ОАО «Арнест», ОАО «Сельскохозяйственное предприятие «Айгурский».

Таким образом, следует отметить что по - видимому созданная в Ставропольском крае инновационная инфраструктура все же хоть и медленно, но приносит свои результаты – рост объема затрат на НИОКР и инновационная активность предприятий различных отраслей промышленности тому пример. Безусловно весь инновационный потенциал края еще используется не в полной мере.

Список использованной литературы

1. Айдинова А. Т., Халикова З. Б. Инновационный потенциал Ставропольского края: возможности и перспективы развития // Молодой ученый. — 2015. — №11. — С. 740 - 742.
2. Еремина О.С. Особенности инновационной деятельности современных предприятий / О.С. Еремина, Н.В. Демина // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 1 - 1 (60). С. 96 - 100.
3. Ермакова Н.Ю., Лисова О.М. Состояние и тенденции развития инновационного предпринимательства в Ставропольском крае // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 34. С.23.
4. Крупнейшие инновационно активные компании юга России по объёму затрат на НИОКР в 2010 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://expert.ru/ratings/kрупнейшие_innovatsionno_aktivnyie_kompanii_yuga_rossii_po_ob_yomu_zatrat_na_niokr_v_2010_godu/.
5. Рейтинг инновационного развития субъектов РФ. Выпуск 4 / под ред. Л.М. Гохберга. НИУ «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 248 с.

6. Чистова М.В. К вопросу о содержании понятия «инновационно - активная организация» / М.В. Чистова, Л.Х. Базад // В сборнике: Университетские чтения – 2016 Материалы научно - методических чтений ПГЛУ. 2016. С. 217 - 222.

7. Чистова М.В. Модель зависимости валового регионального продукта Ставропольского края от объемов затрат на НИОКР // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия5: Экономика. 2013. № 1 (115). – С.141 - 151.

© Базад Л.Х., 2016

Байрушина Ф.Ф.,

Ст. преподаватель ИЭС УГНТУ
г. Уфа, Российская Федерация

Латыпова А.А.,

Студентка 4 курса ИЭС УГНТУ,
г. Уфа, Российская Федерация

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПОВЫШЕНИИ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Уровень и качество жизни является суммарным значением всех отраслей экономики, политики и сфер общественной жизни. Прежде всего, под уровнем и качеством жизни человека подразумевается возможность жить, и жить достойно. А значит иметь свое жилье, работу с хорошей заработной платой, иметь право на отдых, на социальное страхование, на бесплатную медицину и образование.

В каждом государстве все права граждан закреплены конституционно. Основные социально - экономические (на труд, отдых, образование, чистую экологию и т.д.) права зафиксированы в Конституции РФ [3, 93].

Для экономики России проблема уровня и качества жизни населения является актуальной.

Уровень жизни населения – один из самых важнейших социально - экономических факторов, который характеризует основные потребности людей и возможности их удовлетворения. Это – обеспеченность граждан всеми необходимыми материальными благами, услугами и удовлетворение всех их жизненных потребностей.

Основным показателем общего благосостояния людей, характеризующим уровень жизни и удовлетворения их потребностей, является качество жизни. В понятие «качество жизни» входит состояние здоровья населения, здоровое питание, продолжительность жизни, возможность отдыха, комфортно - бытовые условия и другие факторы, которые гарантируются государственными структурами.

На сегодняшний день в Российской Федерации наиболее актуальными проблемами повышения уровня жизни являются обеспечение занятости, усиление социальной защищенности населения, борьба с бедностью [1, 6 - 8].

Каждый человек, проживающий на территории Российского государства, имеет возможность трудиться и свободно выбирать себе профессию. Государство в настоящее

время не заставляет гражданина трудиться. Это его право, но не обязанность. А если человек хочет трудиться, но не может найти работу? Законом предусмотрены средства защиты от безработицы [3, 95]. Создаются системы обучения и переквалификации, выплачиваются временные пособия по безработице.

Чтобы анализировать уровень жизни населения группируют систему статистических показателей в следующие блоки:

- показатели доходов населения;
- показатели дифференциации доходов населения;
- показатели расходов и потребления населением материальных благ и услуг;
- показатели накопленного имущества и обеспеченности населения жильем.

Для характеристики качества жизни населения используются показатели демографической и социальной статистики, к которым относятся:

- показатели естественного движения населения;
- показатели миграционного движения населения;
- показатели трудовых ресурсов;
- показатели занятости и безработицы;
- показатели уровня образованности.

Эти показатели используются в международной статистической практике для более полной характеристики состояния населения.

Важнейшими составляющими уровня жизни выступают доходы населения и его социальное обеспечение, потребление им материальных благ и услуг, условия жизни, свободное время. [2, 77]

Государство проводит активную социальную политику: выплачивает пенсии, пособия по безработице, дотации малоимущим и многодетным семьям, предоставляет бесплатные услуги здравоохранения и образования. Законодательно устанавливает минимальный размер оплаты труда.

Для того чтобы улучшить уровень жизни в России необходимо:

- ориентировать бюджетную политику на поддержку населения;
- создать финансовые резервы на региональном уровне;
- обеспечить приоритетность выполнения публичных обязательств: социальное обеспечение населения, оплата коммунальных услуг, лекарственное обеспечение для определенных слоев населения и др.;
- увеличить государственные инвестиции в поддержку процесса модернизации образования, здравоохранения и др.;
- предотвратить углубление имущественного расслоения общества;
- обеспечить прожиточный минимум для всех путем перераспределения доходов и собственности [4, 284].

Благодаря государственной социальной поддержке населения, реализации различных программ в социальной и экономической сферах, повышения уровня минимальной оплаты труда, заработной платы работников бюджетной сферы уровень жизни населения в нашей стране растет.

Список использованной литературы:

1. Аблеева А.М. Социальная статистика: Учебное пособие: – Уфа, 2012.

2. Дмитриев И.К. Уровень жизни населения. Учебное пособие: – Ростов - на - Дону, 2003.
3. Кравченко А.И., Певцова Е.А. Обществознание: Учебник для 9 класса. Ч - II - 2 - е изд. – М.: Русское слово, 2002.
4. Стариченко Т.Н. Экономика: Практикум. – М.: Издательство НЦ ЭНАС, 2004
© Байрушина Ф. Ф., Латыпова А.А., 2016

Байрушина Ф. Ф.,
Ст. преподаватель ИЭС УГНТУ
г. Уфа, Российская Федерация
Исламгалева Р.И.,
Студентка 4 курса ИЭС УГНТУ
г. Уфа, Российская Федерация

ПОКАЗАТЕЛИ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Сущность экономической безопасности реализуется в системе критериев и показателей. Критерий экономической безопасности - это оценка состояния экономики с точки зрения важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности. Критерии оценки безопасности включает в себя оценки: конкурентоспособности экономики; ресурсного потенциала и возможностей его развития; суверенитета, независимости и возможности противостояния внешним угрозам, социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов; уровня эффективности использования ресурсов, капитала и труда и его соответствия уровню в наиболее развитых и передовых странах, а также уровню, при котором угрозы внешнего и внутреннего характера сводятся к минимуму.

Система показателей индикаторов, получивших количественное выражение, позволяет заблаговременно сигнализировать о грозящей опасности и предпринимать меры по её предупреждению.

Для экономической безопасности значение имеют не сами показатели, а их пороговые значения. Пороговые значения - это предельные величины, несоблюдение значений которых препятствует нормальному ходу развития различных элементов воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в области экономической безопасности. Приближение к их предельно допустимой величине свидетельствует о нарастании угроз социально - экономической стабильности общества, а превышение предельных, или пороговых, значений - о вступлении общества в зону нестабильности и социальных конфликтов, то есть о реальном подрыве экономической безопасности. С точки зрения внешних угроз в качестве индикаторов могут выступать предельно допустимый уровень государственного долга, сохранение или утрата позиций на мировом рынке, зависимость национальной экономики и её важнейших секторов от импорта зарубежной техники, комплектующих изделий или сырья. [1,77].

Важно отметить, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. Например, снижение темпа инфляции до предельного уровня не должно приводить к повышению уровня безработицы сверх допустимого предела, или снижение дефицита бюджета до порогового значения - к полному замораживанию капиталовложений и падению производства и т. д.

Можно сделать вывод, что за пределами значений пороговых показателей национальная экономика теряет способность к динамичному саморазвитию, конкурентоспособность на внешних и внутренних рынках, становится объектом экспансии инациональных и транснациональных монополий, разъедается язвами коррупции, криминала, страдает от внутреннего и внешнего грабежа национального богатства. [1, 83].

Среди показателей экономической безопасности можно выделить:

- показатели экономического роста (динамика и структура национального производства и дохода, показатели объемов и темпов промышленного производства, отраслевая структура хозяйства и динамика отдельных отраслей, капиталовложения и др.);

- показатели качества жизни (ВВП на душу населения, уровень дифференциации доходов, обеспеченность основных групп населения материальными благами и услугами, трудоспособность населения, состояние окружающей среды и т. д.);

- показатели, характеризующие природно - ресурсный, производственный, научно - технический потенциал страны. [2,169].

Можно сказать, что экономическая безопасность - это способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на национальном и международном уровнях. Другими словами, экономическая безопасность представляет собой совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамическому росту национальной экономики, её способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать конкурентоспособность на внешних и внутренних рынках, гарантирующую от различного рода угроз и потерь. [3]

Из выше сказанного можно сделать два вывода:

1). Экономическая безопасность страны должна обеспечиваться, прежде всего, эффективностью самой экономики, то есть, наряду с защитными мерами, осуществляемыми государством, она должна защищать сама себя на основе высокой производительности труда, качества продукции и т. д.

2). Обеспечение экономической безопасности страны не является прерогативой какого - либо одного государственного ведомства, службы. Она должна поддерживаться всей системой государственных органов, всеми звеньями и структурами экономики. [4]

Список использованной литературы

1. Экономическая безопасность: производство, финансы, банки / А.И. Архипов, Р.А. Белоусов и др.; под ред. В.К. Сенчагова. - М.: ЗАО «Финстатинформ», 2011.

2. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. Илларионов А.И., 2011. № 10.

3. www.gks.ru – официальный сайт ФГС

4. <http://www.minfin.ru> / ru / - сайт Министерства финансов РФ

© Байрушина Ф. Ф., Исламгалева Р.И., 2016

Байрушина Ф. Ф.,
Ст. преподаватель
ИЭС УГНТУ
г.Уфа, Российская Федерация
Хохлова Ю.А.,
Студентка 4 курса
ИЭС УГНТУ,
г.Уфа, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время вопросы обеспечения условий экономического роста предприятия выходят на первый план.

На развитие предприятия оказывают влияние такие факторы, как нестабильная политическая и социально - экономическая ситуация в мире, межнациональные, региональные, территориальные конфликты, несовершенство законодательства, криминализация общества, мошенничество, коррупция и другие.

Все это резко обострило проблему обеспечения экономической безопасности предприятия, возникшую довольно давно, и на это время, уже сложился определенный категорийный аппарат, существует несколько подходов к определению и обеспечению этой безопасности.

Но отсутствие единой и полной мысли об экономической безопасности предприятия обуславливает необходимость дальнейшего поиска путей и способов решения этой проблемы.

Чтобы понять смысл категории «финансовая безопасность» следует дать характеристику понятия «безопасность» и определить её сущность.

В переводе с греческого «безопасность» означает «владеть ситуацией», т.е., безопасность - это такое состояние субъекта, при котором вероятность изменения присущих этому субъекту качеств и параметров его внешней среды незначительна, меньше определенного интервала.

Финансовую безопасность предприятия можно рассматривать как одну из составляющих общего понятия «безопасность».

Любой ущерб рано или поздно получает оценку в денежном выражении, то есть может быть выделена чисто экономическая составляющая ущерба. Но следует заметить, что понимание ущерба или прибыли, как финансового категории не отражает реальное положение экономической безопасности предприятия, поскольку она характеризует только текущее состояние финансовой деятельности предприятия.

Подтверждением актуальности проблемы изучения финансовой безопасности предприятия является осознание этой актуальности руководителями предприятий и создание в организационной структуре управления предприятиями специальных подразделений для обеспечения этой безопасности, но эти структурные подразделения не имеют разработанной и эффективно функционирующей научной системы оценки уровня

безопасности, теоретической базы своей работы, что существенно снижает результативность таких структурных подразделений.

Можно выделить несколько подходов различных авторов к определению экономической безопасности предприятия (рис. 1.1).

Финансовая безопасность предприятия

как реализация и защита экономических интересов	как защита против экономических преступлений
как состояние эффективного использования ресурсов	как наличие конкурентных преимуществ
как состояние защищенности от внутренних и внешних угроз	

Рис.1.1 Подходы к определению финансовой безопасности предприятия

Подходы к определению финансовой безопасности предприятия:

а) как защита против экономических преступлений. Очень часто обеспечение экономической безопасности предприятия сводят к противостоянию, защите от разного рода экономических преступлений (кражи, мошенничество, фальсификации, промышленный шпионаж и т.д.). Несомненно, эти угрозы очень важны и должны постоянно анализироваться и учитываться, но сводить экономическую безопасность предприятия только к этому нельзя. Это понятие шире и более емкое;

б) как состояние защищенности от внутренних и внешних угроз. Предприятие - это в первую очередь - объект экономических отношений. Владелец предприятия, в первую очередь ставит результатом деятельности предприятия - достижение поставленной им цели, которая, как правило, носит экономический характер. Будут ли возникать в процессе этого достижения какие - либо угрозы, будет ли вестись с ними борьба, как она будет вестись - владельцу, скорее всего, все равно. Борьба с угрозами, как таковая, зачастую не является целью создания и владения предприятием, ведения им экономической деятельности. Впрочем, рассуждения об экономической целесообразности ведения борьбы с угрозами наверняка вызовет интерес собственника, поскольку это непосредственно затрагивает его материальные интересы, поскольку ведение этой борьбы требует осуществления расходов, а выигрыш неочевидным;

в) как состояние эффективного использования ресурсов или потенциала. Подход, который пытается избежать употребления понятия угрозы в определении экономической безопасности предприятия базируется на экономических понятиях достижения цели, функционирование предприятия, т.е. является ресурсно - функциональным подходом.

г) как наличие конкурентных преимуществ. Подход, сторонники которого считают, что наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико - технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам обеспечат ему определенный уровень экономической безопасности. Но сам факт наличия преимуществ и потенциала, без их использования и реализации, не гарантирует предприятию экономической безопасности;

д) как реализация и защита экономических интересов. Относительно более новый подход, основанный на реализации и защите экономических интересов предприятия,

определяет ЕБП как защищенность его жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз, то есть защита предприятия, его кадрового и интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала и прибыли, которая обеспечивается системой мер специального правового, экономического, организационного, информационно - технического и социального характера».

Понятие «безопасность предприятия» подразумевает эффективное использование ресурсов, обеспечивающее стабильное функционирование предприятия в настоящем и устойчивое развитие в будущем.

Безопасность промышленного предприятия может различно трактоваться представителями государственного аппарата управления, общественности и администрации предприятия. Стоит различать две категории представителей общественности: персонал предприятия и жителей ближайшего окружения. Часть представителей общественности может входить одновременно в обе категории — это работники предприятия, проживающие в ближайшей окрестности предприятия.

Список использованной литературы

1.Бороненкова А. Управленческий анализ: учеб. пособие / А. Боро - ненкова. - М.: Финансы и статистика, 2014.

2.Атаманчук Г.В. Управление: сущность, ценность, эффективность: учеб. пособие для вузов / Г.В. Атаманчук. - М.: Академический Проект; Культура, 2015.

3.Айвазян А. Стратегии бизнеса: справочник / Айвазян А., Балкинд О.Я., Боснина Т.Д. и др. - М.: КОНСЭКО, 2015

© Байрушина Ф.Ф., Хохлова Ю.А., 2016

Байрушина Ф.Ф.,

Ст. преподаватель ИЭС УГНТУ
г. Уфа, Российская Федерация

Халикова И.И.,

Студентка 4 курса ИЭС УГНТУ
г. Уфа, Российская Федерация

СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА

Страхование предпринимательского риска - вид имущественного страхования, объектом которого выступают имущественные интересы, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности. Обеспечивая получение предпринимательского дохода, страхование выполняет функции гарантийного инструмента для непрерывного и растущего вложения предпринимательского капитала, в том числе с иностранными инвестициями.

Имущественный интерес проявляется в убытках (денежное выражение страхового интереса), возникших у предпринимателя в процессе свободно осуществляемой предпринимательской деятельности. При этом риск убытков может быть связан с

нарушением обязательств контрагентами предпринимателя или вызван изменениями условий предпринимательской деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам (остановка производства или сокращение его объема, понесенные судебные расходы и т.п.), в том числе риск неполучения ожидаемых доходов (пп. 3 п. 2 ст. 929 ГК). [3].

Страхование предпринимательского риска покрывает исключительно такие имущественные интересы предпринимателя, которые связаны с риском уже произведенных или будущих расходов, а также неполученных доходов, которые он получил бы при обычных условиях гражданского оборота. Таким образом, категория "убытки" в сфере страхования предпринимательского риска ограничена в своем содержательном значении по сравнению с универсальной конструкцией ст. 15 ГК. [3].

Страхователем может быть любой предприниматель, который при заключении договора страхования предпринимательского риска, помимо легитимации своего предпринимательского статуса (предъявление свидетельств о государственной регистрации, лицензий и других необходимых документов), должен представить страховщику подробную информацию об условиях осуществления предпринимательской деятельности, ожидаемых доходах и расходах, договорных связях и других обстоятельствах, имеющих существенное значение для определения предпринимательского риска и страховой суммы. . [1,80].

Страховая сумма определяется соглашением страхователя со страховщиком в пределах страховой стоимости, которой считаются убытки от предпринимательской деятельности, могущие быть понесенными страхователем при наступлении страхового случая (п. 2 ст. 947 ГК). [3].

На страхование предпринимательского риска распространяются общие правила в отношении оценки страхового риска и оспаривания страховой стоимости имущества, осуществления неполного, дополнительного страхования и страхования от разных страховых рисков, применения суброгации и сроков исковой давности.

Возможны два варианта установления страховой суммы:

- страховая сумма устанавливается в пределах капитальных вложений в страхуемые операции;
- страховая сумма включает не только капитальные затраты, но и определенную (нормативную) прибыль, которая ожидается от затрат.

Особенность рассматриваемого вида страхования: выплата (или невыплата) возмещения происходит по окончании срока страхования, когда выявляются окончательные результаты коммерческих операций.

Исключения для ответственности страховщика: отдельные виды деятельности (например, торгово - посредническая, азартные игры, тотализаторы и т. п.); войны и военные действия; решения государственных органов и политические перевороты; изменения курса валюты и др.

Под страхованием предпринимательских рисков понимается страхование рисков убытков, дополнительных расходов и неполучения ожидаемых доходов от предпринимательской деятельности из - за нарушения обязательств контрагентами и (или) изменений условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам.

Объектом страхования являются материальные интересы страхователя, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности для получения прибыли.

Страховую сумму по договорам страхования предпринимательских рисков обычно устанавливают в пределах финансовых вложений в предпринимательскую деятельность, а тарифы зависят от вида этой деятельности и могут достигать 15–20 % страховой суммы. [1, 56].

Разновидности страхования предпринимательских рисков подразделяются в зависимости от стадий кругооборота средств в процессе товарного производства:

- денежной, связанной с вложениями капитала, – страхование инвестиций и финансовых гарантий;
- производственной, связанной с созданием новой продукции, – страхование различного имущества и личное страхование персонала, страхование гражданской ответственности, страхование убытков от перерывов в производстве;
- товарной, выражающейся в реализации готовой продукции и ее оплате, – страхование ответственности по договорам, в том числе и за некачественную продукцию, рисков неплатежа по экспортным, товарным кредитам.

В настоящее время получила развитие комплексная страховая защита предприятия, включающая страховую защиту социальной сферы (личное страхование), страховую защиту имущества и финансовых рисков (имущественное страхование), страховую защиту ответственности (страхование ответственности). Комплексный подход позволяет минимизировать тарифные ставки по каждому виду страхования. Страховщик в данном случае проводит системную страховую защиту от разных рисков одного предприятия, в связи с чем снижаются расходы по проведению страхованию. [2,169].

Список использованной литературы

1. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. Учебное пособие. / В.М. Гранатуров. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011.
2. Управление рисками фирмы. / Вяткин В.Н., Гамза В.А., Иванушко П.Н., Екатеринославский Ю.Ю. – М.: Издательство «Финансы статистика», 2006.
3. <http://www.gk-rf.ru> – официальный сайт ГК РФ.

© Байрушина Ф. Ф., Халикова И.И., 2016

Байрушина Ф.Ф.

Старший преподаватель
г. Уфа, Российская Федерация
ИЭС УГНТУ

Сафиуллина Д.Р.

Студентка 4 курса
ИЭС УГНТУ,
г. Уфа, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ БАНКОВСКОГО РИСКА

В рыночной экономике банковская деятельность все больше и больше набирает значения в общественной жизни. Банки различных уровней своей деятельностью глубоко проникают в сферы экономики, активно обслуживают и влияют на экономические и социальные процессы в стране. Будучи предприятиями, регулирующими денежно - кредитные

отношения, выполняющими многообразные банковские и иные операции, банки подчиняются экономическим законам, общим и законодательным нормам.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что на современном этапе значение рынка банковских услуг вышло за рамки собственно денежных и кредитных отношений. Банки выступают в роли института, стоящего наравне с государством и рынком. Без них невозможна нормальная, рациональная организация хозяйственной деятельности в общественном масштабе. В современном обществе банки занимаются предоставлением самых разнообразных видов услуг. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения: через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые услуги, купля - продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях посреднические сделки и управление имуществом. Рынок банковских услуг в России и, в частности, розничных услуг имеет, большой потенциал с точки зрения развития направлений управления качеством.(1,с 5)

Банковский, как и всякий другой бизнес, немислим без риска. Риск присутствует в любой операции, но он может быть разных масштабов и по - разному компенсироваться. Следовательно, для банковской деятельности важным является не избежание риска вообще, а предвидение и снижение его до минимального уровня. Прежде чем классифицировать и определять банковские риски, следует определить само понятие риска как вероятность (угрозу) потери банком части своих ресурсов, не до получения доходов или произведения дополнительных расходов в результате осуществления определенных финансовых операций (5.,21)

Понятие «риск» встречается в обиходе многих общественных и естественных наук, при этом каждая из них имеет собственные цели и методы исследования риска. Банковский риск - это ситуативная характеристика деятельности банка, отображающая неопределенность ее исхода и характеризующая вероятность негативного отклонения действительности от ожидаемого

Практически все банковские риски можно подразделить по виду отношения к внутренней и внешней среде банка. К внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью банка или его клиентуры. На уровень внешних рисков оказывает влияние множество факторов — демографические, политические, географические, экономические, социальные и прочие. Внутренние риски — это риски, обусловленные деятельностью самого банка, его клиентов или его контрагентов. На уровень внутренних рисков оказывают влияние: деловая активность руководства банка, выбор правильной стратегии и тактики банка и т.д.

По времени риски можно разделить на ретроспективные, текущие и перспективные риски.

В общем виде, все банковские риски по факторам возникновения бывают или политические, или экономические. Политические риски — это риски, обусловленные изменением политической обстановки, отрицательно влияющей на результаты деятельности предприятий (военные действия на территории страны, закрытие границ, запрет на вывоз или ввоз товаров и т.д.). Экономические риски — это риски, обусловленные неблагоприятными изменениями в экономике страны или в экономике самого банка. Наиболее распространенным видом экономического риска является риск

несбалансированной ликвидности (невозможности своевременно выполнять платежные обязательства).

По характеру учёта банковские риски делятся на риски по балансовым и по забалансовым операциям. По возможностям и методам регулирования риски бывают открытые и закрытые. Риски конкуренции обусловлены тем, что банковские продукты и услуги предоставляют финансовые и нефинансовые фирмы, являющиеся как резидентами, так и нерезидентами, образуя три слоя конкуренции (между банками, банками и небанковскими финансовыми институтами, резидентами и нерезидентами).

Риски управления включают в себя риск мошенничества со стороны персонала банка, риск неэффективной организации, риск неспособности руководства банка принимать твердые целесообразные решения, а также риск того, что банковская система вознаграждений не обеспечивает соответствующего стимула. То есть риски данной категории вызваны недостаточной квалификацией банковского персонала, корыстными целями, преследуемыми сотрудниками банка.

Технологический риск возникает в каждом случае, когда имеющаяся система предоставления услуг становится менее эффективной, чем вновь созданная. Технологический риск для банка чреват потерей конкурентоспособности, в долгосрочной перспективе, банкротством.

Операционный риск, иногда называемый риском бремени, состоит в способности банка предоставлять финансовые услуги прибыльным способом. То есть, как способность предоставлять услуги, так и способность контролировать расходы, связанные с предоставлением этих услуг, в равной степени являются важными элементами. Операционный риск частично относится к технологическому риску и может являться результатом неправильного срабатывания технологии или поломки систем поддержки операционного отдела банка.

Риск внедрения новых финансовых инструментов связан с предложением новых видов банковских продуктов и услуг. Подобные проблемы возникают в том случае, когда спрос на новые виды услуг меньше ожидаемого, затраты выше ожидаемых, а действия руководства банка на новом рынке не слишком продуманы.

Стратегический риск отражает способность банка выбирать географические и продуктовые сегменты, предположительно прибыльные для банка в будущем, с учетом комплексного анализа будущей операционной среды.

Финансовые риски подразделяются на шесть категорий: процентный риск, кредитный риск, риск ликвидности, внебалансовый и валютный риск, а также риск использования заемного капитала. Первые три вида рисков являются ключевыми для банковской деятельности и составляют основу эффективного управления активами и пассивами банка.

Процентный риск - возможность понести убытки вследствие непредвиденных, неблагоприятных для банка изменений процентных ставок и значительного уменьшения маржи, сведения ее к нулю или к отрицательному показателю. Процентному риску наиболее подвержены те банки, которые регулярно практикуют игру на процентных ставках с целью извлечения спекулятивной прибыли, а также те, которые не уделяют достаточного внимания прогнозированию изменений ставок процента.

Кредитный риск - вероятность потерь в связи с несвоевременным возвратом заемщиком основного долга и процентов по нему. Кредитный риск - весьма емкое понятие, объединяющее в себе все вышерассмотренные риски (стратегический риск, риск инноваций, операционный и технологический риски, риск несбалансированной ликвидности и риск формирования ресурсной базы, процентный риск, валютный риск, рыночный риск). Выражением степени риска кредитных операций является наиболее

высокая процентная ставка по операциям, имеющим кредитную природу (собственно кредиты, факторинг, учет векселей, предоставление гарантий) по сравнению с другими активами. Ставки по кредиту должны компенсировать банку стоимость предоставляемых на срок средств, риск изменения стоимости обеспечения и риск неисполнения заемщиком обязательств. Риск неисполнения заемщиком обязательств определяется большим количеством факторов, объединенным в понятие кредитоспособность клиента: юридическая правоспособность, финансовое положение, репутация клиента, качество предлагаемого обеспечения, прогноз развития фирмы, рыночный риск и так далее. Правильность оценки зависит от обоснованности выбора методики оценки, своевременного реагирования на изменение финансового состояния клиента.

Валютный риск связан с неопределенностью будущего движения валютных курсов, то есть цены национальной валюты по отношению к иностранным, и выражается в том, что может произойти неблагоприятное изменение чистой банковской прибыли и / или чистой стоимости финансового посредника. Валютный риск особенно высок у тех банков, которые стремятся получить спекулятивный доход, образующийся из - за несоответствия курсов одних и тех же валют на различных валютных рынках или различия курса валюты в разные моменты времени. Валютный риск можно подразделить на курсовой риск и инфляционный риск.

«Список использованной литературы».

1. Глушкова Н.А Банковское дело: Учебник для Вузов – М, 2011.
2. Жукова. Е.Ф Банки и банковские операции: Учебник для ВУЗов – М.: Банки и биржи, 2013.
3. Балабанова И. Т. Банки и банковская деятельность: Учебник для ВУЗов – СПб.: Питер, 2013
4. Глушкова Н.А Банковское дело: Учебник для Вузов – М, 2011.
5. Каурова Н.Н. Рынок розничных продуктов: тенденции, перспективы, риски // Банковский ритейл. – 2012.

© Байрушина Ф.Ф., Сафиуллина Д.Р., 2016

Бартеньев А.Н.

студент 5 курса

экономического факультета

Вологодского государственного университета

Научный руководитель Вихарева Е.В.

канд. эконом. наук, доцент

г. Вологда, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В данной статье рассматриваются определение «государственное регулирование банковской деятельности», его отличие от «государственного управления», а так же необходимость регулирования государством банковской деятельности.

В наши дни, особо важной экономической функцией в России является поиск приемлемых методов участия государства в экономических вопросах, организация эффективного регулирования банковской деятельности. Регулирование государством развития страны в экономической направленности должно определяться экономическим состоянием, национальными особенностями, социальными и политическими проблемами, должно обуславливаться по объектам воздействия.

Но федеральные законы: «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и «О банках и банковской деятельности» не определяют содержание определений «государственное регулирование банковской деятельности» и «государственное управление». Зато наука достаточно подробно рассмотрела данные понятия. На данный момент предлагают определять государственное регулирование, как вид управления, осуществляемый двумя методами: административным и экономическим.

Г. А. Тосунян предлагает разграничить определения «управление» и «регулирование» таким образом: «Прямое государственное управление предполагает непосредственное вмешательство государственных органов в производственную и хозяйственную деятельность учреждений, предприятий, организаций. В условиях прямого государственного управления доминируют административные методы управления. Осуществление государственного управления в форме государственного регулирования выдвигает на первый план экономические методы управления, осуществляется, как правило, “мягко” - в виде нормативного регулирования, рекомендаций, координации направлений, оказания помощи и т. д. ... Этот процесс в соответствующих случаях и ведет к употреблению термина “регулирование” взамен термина “управление”» [1,2,3]. Таким образом, государству ближе функция регулирования, нежели управления.

Некоторые ученые делят регулирование государством банковской деятельности на два уровня. Первый - это, как выделяет Я.А. Гейвандов, проявляется в осуществлении прямого регулирования деятельности по созданию, организации, регистрации и лицензированию определенных элементов банковской системы и осуществлению ими деятельности, уполномоченными органами, такими как: Президент РФ, Правительство, Банк России, суды и т.д.

Он же, выделил второй уровень, как регулирование государством макроэкономических операций, связанных с денежно - кредитными отношениями. Следовательно, взаимодействие государства происходит со всеми структурами банковской системы, не исключая и Центральный банк РФ. На этом уровне государственного регулирования разрабатываются главные направления государственной денежно - кредитной политики, принимаются и другие меры, явно или нет, оказывающие воздействие на состояние банковской системы. [4,5,6]

Государство осуществляет регулирование деятельности банков как в правовой форме, путем создания нормативных и законодательных актов, так и другими законными видами: надзор, контроль, экономические методы воздействия на кредитно - денежную систему.

Цели банковского регулирования можно найти в законодательстве: защита интересов вкладчиков и кредиторов, а так же поддержание стабильного функционирования банковской системы. [7,8,9,10]

М.Ю. Миронов в своей статье определил цели государственного регулирования банковской деятельности, как: «Осуществление специально уполномоченными органами

нормативного и индивидуально - властного воздействия на банковскую систему в целях упорядочения деятельности элементов банковской системы, защиты прав и законных интересов лиц, взаимодействующих с элементами банковской системы, а также формирования и поддержания устойчивого правопорядка в сфере банковской деятельности». [11,12,13,14]

Таким образом, подводя итог можно сказать, что именно регулирование банковской деятельности государством на макроуровне играет важнейшую роль в поддержании баланса интересов между денежно - кредитными организациями и их клиентами, обществом и государством; гарантии прав и интересов граждан в процессе банковской деятельности.

Список использованной литературы:

1. Тосунян Г.А. Государственное управление в области финансов и кредита в России. М., 1997. С.30
2. Советова Н.П. Структурно - сопоставимая оценка инновационного потенциала региона // Проблемы современной экономики. – 2014. - №2 (50). – С.254 - 257.
3. Вихарева Е.В. Требования к выпускным квалификационным работам магистров, обучающихся по экономическим направлениям / Е. В. Вихарева // Новые информационные направления в науке нового времени / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 232 - 234
4. Гейвандов Я.А. Государственное регулирование банковской деятельности в Российской Федерации: теоретический и организационно - правовой анализ: дис. . доктора юрид. наук. СПб., 1997. С. 53
5. Вихарева Е.В., Немеш А.И. Оценка современного состояния банковского сектора Вологодской области / Е.В.Вихарева, А.И.Немеш // Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений: коллективная монография / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 4 - 26
6. Советов П.М., Волкова С.А., Советова Н.П. Факторы и условия перехода к инновационному типу развития агроэкономики // Научное обозрение. – 2014. – №2(48). - С.21 - 227.
7. Вихарева Е.В. Капитал банка в современных условиях: понятие и оценка / Е.В.Вихарева // Современный научный вестник, 2016. – Т.10, с.105 - 109
8. Советова Н.П. Инвестиционно - инновационный вектор агролизинга // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – №1 (13). – С.108 - 114.
9. Вихарева Е.В. Оценка капитала коммерческого банка в современных условиях / Е.В.Вихарева // Приднепровский научный вестник, 2016. – Т. , с.13 - 142
10. Вихарева Е.В. Корпоративное кредитование: методика проведения анализа в современных условиях / Е.В. Вихарева // Новая наука: от идеи к результату. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – с. 34 - 39.
11. Миронов В. Ю. Государственное регулирование банковской деятельности (финансово - правовой аспект) // Ленинградский юридический журнал. 2013. №3 (33) С. 119.

12. Советова Н.П., Наместникова Е.Ю. Разработка модели рейтинга образовательных услуг // Проблемы современной экономики. – Санкт - Петербург, 2015. - №2 (54). – С.346 - 348.

13. Вихарева Е.В. Рынок ипотечного кредитования Вологодской области: проблемы, тенденции, перспективы / Е.В.Вихарева // Проблемы развития территории. – Вологда, 2013. - №3(65). - С 93 - 99

14. Вихарева Е.В. Методические основы оценки собственного капитала коммерческого банка в современных условиях / Е.В. Вихарева // Новая наука: от идеи к результату. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 99 - 104

© Бартенев А.Н., 2016

Башлакова М.А.,
магистрант 1 курса
направление «Экономика» профиль «Финансы в банковской сфере»
БГУ им. ак. И.Г. Петровского, г. Брянск, Российская Федерация

НОРМАТИВНО - ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ РОССИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Центральный банк – это финансовый институт, который имеет особый статус. В первую очередь это, конечно, финансовый институт, выполняющий банковские функции по отношению к тем субъектам экономики, с которыми он связан клиентскими отношениями. Однако этот банк является уникальным в банковской системе, так как его клиентом, в том числе, является правительство страны. Центральный банк как финансовый институт несет обязательства перед всеми экономическими субъектами, снабжая экономику наличными деньгами. Сфера деятельности центрального банка страны находится в основном на макроэкономическом уровне. Центральный банк является экономическим институтом, так как он функционирует в сфере товарно - денежных отношений. Также он является общественным институтом, так как его деятельность направлена на поддержание стабильности и развития экономики в целом, и в то же время не преследует цель получения прибыли. Центральный банк обладает широкими полномочиями по регулированию монетарной сферы экономики.

Банк России определяет целями своей деятельности защиту и обеспечение устойчивости национальной валюты, российского рубля; развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации; а также обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы.

Так как Центральный банк имеет особый статус и его деятельность многогранна, основные задачи Центрального банка сосредоточены в трех секторах:

- экономика в целом;
- Правительство;
- банки и банковская система.

По отношению к экономике в целом, задачи, выполняемые центральным банком связаны с обеспечением экономического оборота необходимыми денежными средствами, поддержанием стабильности национальной валюты, удержанием инфляции в установленных границах, снижением безработицы. По отношению к правительству задачи связаны с помощью в реализации разного рода государственных программ, осуществлением оперативной банковской деятельности в отношении государственных органов. По отношению к банковской системе Центральный банк ставит задачу обеспечения эффективной работы кредитных учреждений. В некоторых странах Центральный банк осуществляет регулирование деятельности не только банковской системы, но и всех сегментов финансового рынка страны, следовательно, всех финансовых посредников, работающих на рынке банковских услуг, фондовом, валютном, страховом и других рынках.

К основным функциям Центрального банка можно отнести следующие:

- регулирование денежно - кредитной системы;
- нормативное регулирование;
- банковское обслуживание государства;
- банковское обслуживание коммерческих банков;
- надзорная и контрольная.

Функция регулирования денежно - кредитной системы, в первую очередь, подразумевает использование монетарных инструментов для контроля за денежной массой в экономике. Классическими инструментами являются: учетная ставка Центрального банка (или ставка рефинансирования, или ключевая ставка), норматив обязательного резервирования по депозитным операциям, и проведение операций на открытом рынке. К монетарным инструментам может быть отнесено использование прямых количественных ограничений для проведения отдельных банковских операций. Также центральный банк осуществляет эмиссию наличных денег, обеспечивая все субъекты экономики средствами обращения.

Нормативное регулирование – это разработка и законодательное введение правил осуществления банковской деятельности и другой финансовой деятельности, если это определено полномочиями национального регулятора, правил бухгалтерского учета, порядка расчетов во внутреннем обороте и с международными организациями.

Банковское обслуживание государственных органов – одна из важнейших функций Центрального банка. Кроме нее выделяют также ведение счетов правительства, обслуживание бюджетов всех уровней бюджетной системы страны, а также управление золотовалютными резервами. То есть, Центральный банк ведет оперативную работу со счетами правительства на всех уровнях государственной власти, министерства финансов, а также суверенных фондов страны.

Центральный банк является головным банком для всей банковской системы страны. Коммерческие банки зависимы от центрального банка при осуществлении своей деятельности, в том числе обязаны открыть счета в центральном банке для проведения некоторых операций, а также могут рассчитывать на получение кредитов и другую помощь при ведении своего бизнеса. Центральный банк осуществляет контроль за деятельностью коммерческих банков и других финансовых посредников на некоторых финансовых рынках. Определяя правила и нормативы финансовой деятельности центральный банк регулярно проверяет то, как финансовые институты их соблюдают. Центральный банк

регистрирует и лицензирует финансовые организации, может приостановить их деятельность и отозвать выданную лицензию. Также регулятором осуществляется регистрация эмиссии ценных бумаг финансовых институтов, и валютный контроль. Центральный банк может осуществлять надзор за работой всего финансового рынка, предотвращая незаконные операции на нем и защищая от мошенничества.

Операции центрального банка разнообразны и связаны с его целями, задачами и функциями, которые описаны выше. Фактически, в операциях центрального банка детально представлены его функции. В качестве примера приведем некоторые операции центрального банка Российской Федерации:

- эмиссия наличных денег в обращение;
- осуществление кредитных, расчетных, кассовых и депозитных операций;
- покупка и продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке;
- операции с облигациями Банка России и депозитными сертификатами;
- операции с иностранной валютой и платежными документами в иностранной валюте;
- покупка, хранение, продажа драгоценных металлов;
- хранение и управление ценными бумагами и другими активами;
- выдача поручительств и банковских гарантий;
- осуществление операций с финансовыми инструментами для управления финансовыми рисками;
- другие банковские операции.

Выступая регулятором банковской деятельности Центральный банк функционирует в правовом поле. Это связано прежде всего с разработкой и принятием законов, регламентирующих деятельность банков. С другой стороны, соответствующими учреждениями, уполномоченными государством, принимаются положения, регламентирующие деятельность банков. Нормативные акты и инструкции базируются на действующем законодательстве и уточняют основные положения законов.

Центральное, ключевое значение в системе законодательных актов о банковской деятельности имеют следующие два закона:

В первую очередь необходимо выделить Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86 -ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (редакция 2016 г.). Закон «О ЦБР» устанавливает основы функционирования Центрального Банка России. Он носит комплексный характер, включая различные нормы регулирующие как устройство и положение ЦБР в государстве, денежную политику, так и нормы регулирующие особенности трудовых отношений с служащими ЦБР.

Второй по значению – «Федеральный закон О банках и банковской деятельности (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 01.09.2016 г.). Это специальный отраслевой законодательный акт, регулирующий правовой статус субъектов и формы банковской деятельности в Российской Федерации.

Новый виток в развитии системы расчетов в Российской Федерации связан с Федеральным законом № 161 - ФЗ от 27.06.2011 «О национальной платежной системе». Основной миссией национальной платёжной системы Российской Федерации является создание надёжных, удобных и доступных национальных платёжных карт и электронных средств платежа для населения России. Для этих целей в рамках АО «НСПК» созданы бесперебойные и функциональные операционный центр, и платёжный клиринговый центр НСПК, а также налажен выпуск платёжной карты «Мир» – национального инструмента для совершения финансовых операций.

Помимо указанных выше нормативных актов можно также выделить: Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115 - ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию)

доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (в редакции 2016 г.), Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173 - ФЗ, Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 № 177 - ФЗ, Указ Президента РФ от 10 июня 1994 г. № 1184 «О совершенствовании работы банковской системы Российской Федерации» (с изменениями от 27 апреля 1995 г.) и др.

Одним из элементов особого публично - правового статуса Центрального банка РФ является право осуществлять нормотворчество. Согласно Положению ЦБР от 18 июля 2000 г. № 115 - П ЦБР Банк России издает также официальные разъяснения по вопросам применения федеральных законов и иных нормативных правовых актов.

Центральный банк играет ключевую роль в финансово - кредитной системе страны. Он является регулятором денежно - кредитной политики, воздействующим на валютный курс, процентные ставки, общий объем ликвидности банковской системы а, в конечном итоге, экономики.

Грамотная кредитно - денежная политика Центрального банка государства способствует росту экономики, снижению темпов роста инфляции и безработицы. Проводя операции на открытом рынке ЦБ регулирует объем ресурсов коммерческих банков.

Кроме того, Центральный банк России проводит прямой и целостный контроль и надзор за деятельностью коммерческих банков России. Это делается для того, чтобы обеспечить устойчивость отдельных банков и банковской системы в целом.

Список использованной литературы

1. Белоглазова М, Кроливецкая Л. Финансовые рынки и финансово - кредитные институты: Учебное пособие / – СПб.: Питер, 2013.
2. Мишкин Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2013.
3. Савинова Е.А., Гавриченко Н.В. Регулирование международных валютно - финансовых отношений в Евразийском экономическом союзе / Наука сегодня: глобальные вызовы и механизмы развития материалы международной научно - практической конференции. 2016. С. 105 - 106.

© Башлакова М.А., 2016

Бернюкова О.Б.

магистр 3 - го курса

Института экономики и предпринимательства

ННГУ им.Н.И. Лобачевского

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: СОВРЕМЕННЫЕ СХЕМЫ

В условиях нестабильной экономической ситуации проведение эффективной и целенаправленной адаптации новых сотрудников является необходимостью для повышения привлекательности работодателя и конкурентоспособности организации в целом. Успешная адаптация позволяет сократить время освоения работника на новом месте и увеличить производительность его труда в короткие сроки.

Под адаптацией персонала следует понимать [1, с. 117] комплексный процесс профессиональной и социальной ориентации работника по отношению к должности (рабочему месту), профессии, коллективу, организации.

Стоит отметить, приведенное определение одно из множества. Можно говорить, что основное сходство всех дефиниций – понимание адаптации как процесса, в ходе которого происходит приспособление сотрудника к различным аспектам деятельности в организации.

Методы адаптации персонала следует разделять исходя из направленности на одну из сторон процесса адаптации. Методы могут быть направлены на: профессиональную, психофизиологическую, организационную, социально - психологическую, экономическую адаптацию. Успешным процесс адаптации может быть назван лишь тогда, когда охвачены и проработаны все его стороны.

Рассмотрим наиболее популярные методы профессиональной адаптации персонала: [2, с. 38]

Buddying (от англ. *buddy* – друг, приятель) – адаптация через личное общение с коллегой. Этот метод позволяет предоставлять друг другу объективную и честную обратную связь, поддержку в выполнении целей и задач и в освоении новых навыков.

Основное достоинство – отсутствие иерархии между новичком и ментором. Кроме того, в первые недели работы новичка «*buddying*» способен существенно снизить стресс и повысить уверенность сотрудника.

Основной недостаток – риск перехода с деловых отношений на «приятельские», возникновение «сутаивания и покровительства»

Получающий в настоящее время большое развитие является метод *Graduate Recruitment* [3, с. 3] (программа по подбору молодых специалистов) – это технология подбора выпускников вузов, осуществление их стажировок и адаптации, позволяющая привлечь лучших студентов для последующего трудоустройства.

Указанный метод привлечения выпускников включает в себя не только подбор, но и работу с молодыми специалистами. Он позволяет формировать лояльных и мотивированных сотрудников.

Важной составляющей успешной интеграции в компанию является психофизиологическая адаптация.

Одним из методов ее достижения является *неформальное сопровождение* [4, с. 16], метод позволяющий сопровождать нового сотрудника, контролировать его действия, успехи, помогающий решать возникающие проблемы. Основное содержание методики заключается в выделении сотрудника, который способен мониторить приспособление нового сотрудника к условиям и режиму труда и отдыха.

Стоит отметить, метод неформального сопровождения требует временных затрат, в связи с чем данный метод редко применяется в крупных компаниях.

К другому методу относится *корпоративный PR* [5, с. 102] - метод, предполагающий разработку справочника, с перечислением основных правил корпоративной культуры, отношений в коллективе, информацию о стиле одежды, приветствующий в компании, перерывах работы, об оборудовании рабочего места и зоны отдыха и т.п.

К методам *организационной адаптации* следует отнести следующие:

1. Инструктаж в функциональных подразделениях, основной целью которого является информирование нового сотрудника о наборе правил, действующих в каждом отделе, его направлениях деятельности.

2. «Папка нового сотрудника» - комплект документов, специфичных для каждого подразделения, который содержит ответы на вопросы, возникающие у нового сотрудника.

Полезным будет наличие внутреннего сервиса организации, содержащего информацию о правильном заполнении документов, о последовательности действий по отдельному заданию и наиболее типичных вопросов, возникающих у сотрудника.

Важными являются методы, направленные на *социально - психологическую адаптацию* работника [6, с. 22], поскольку основная их цель – интеграция нового сотрудника в коллектив.

Одним из таких методов является командный тренинг или *тимбилдинг* мероприятия, направленные на создание атмосферы в коллективе, которая будет способствовать достижению общих целей и сплочению персонала.

Другой метод - *ролевые игры* – обучающий тренинг, участники которого действуют в рамках выбранных ими ролей, руководствуясь инструкциями. Игровые ситуации обычно моделируют реальные или типичные рабочие ситуации.

Важной стороной адаптации персонала является *экономическая адаптация*. При интеграции нового сотрудника в коллектив или изменении его профессиональной функции необходимо провести разъяснительную беседу, касающуюся особенностей начисления заработной платы и ознакомление с положениями, стандартами о мотивационных программах организации и конкретной должности, если они разработаны.

Указанные выше схемы могут интерпретироваться и представляться в организациях исходя из их целей, задач, сферы деятельности, стадии развития, HR стратегии.

Все сказанное позволяет сделать вывод – адаптация персонала организации многокомпонентный феномен, она может быть осуществлена различными методами. Система адаптации может быть, как жестко выстроена и быть инструментом «отсева» не подходящих работников, так и быть лояльной, основной целью, которой будет помощь работнику наиболее эффективному взаимодействию с коллегами и выполнению должностных обязанностей.

Список использованной литературы

1. Грошев, И. В. Организационная культура / И. В. Грошев. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004. – С. 117
2. Красова, Е. Успешная адаптация: свой среди своих / Е. Красова // Справочник по управлению персоналом. – 2008. - №2. – С.38
3. Чуланова, О.Л., Graduate recruitment в системе адаптации персонала / О.Л. Чуланова, Г.В. Федорова // Мир науки. — 2015. — №1. — с. 3 - 11
4. Тюлькина, Ю. С. Сущность и принципы адаптации персонала / Ю.С. Тюлькина // Вестник ВГУ Серия: экономика и управление. — 2013. — №1. — с. 15 - 19
5. Кобцева Е.Н. Адаптация персонала: классификация видов и показатели / Е. Н. Кобцева // Вестник ВГУ Серия: экономика и управление. — 2013. — №1. — с. 100 - 105
6. Демьянченко, Н.В. Тимбилдинг как современный метод командного менеджмента / Н.В. Демьянченко // Сфера услуг: инновации и качество. — 2011. — №2. — С. 21 - 25

© Бернюкова О.Б., 2016

Бичева Е.Е., к.э.н, доцент
факультет бухгалтерского учета и финансов
ФГБОУ ВО «ВГАУ имени императора Петра I», г. Воронеж, РФ
Фролова К.А., студент
факультет бухгалтерского учета и финансов
ФГБОУ ВО «ВГАУ имени императора Петра I», г. Воронеж, РФ
Фролова А.А., студент
факультет бухгалтерского учета и финансов
ФГБОУ ВО «ВГАУ имени императора Петра I», г. Воронеж, РФ

КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На сегодняшний день одной из актуальных тем является укрепление и стабилизация валютного курса РФ. Это связано с сложившимися условиями глобализации и экономической нестабильности. Валютный курс оказывает прямое влияние на экономику любого государства. Без разумного управления нельзя добиться успешного функционирования экономики страны, что и обуславливает необходимость исследования данного вопроса. Таким образом, курс валюта пребывает под воздействием платежного баланса, находится в зависимости от конъюктура рынка, спроса и предложения на денежную единицу, стагнации экономики, спекулятивных операций и иных причин, рассмотренных в статье.

Валютный курс представляет собой цену денежной единицы одной страны, выраженную в денежных единицах других стран или в международных валютных единицах. Он является ценовой категорией отклонения от стоимостной основы под влиянием спроса и предложения валюты. За последний год валютный курс претерпел значительные изменения, которые, в свою очередь, значительным образом влияют на состояние экономик различных стран.[1, 241с.]

Просмотрев динамику валютного курса за последние 10 лет, можно увидеть изменения курса валют, которые были связаны со спросом и предложением, а так же покупательной способностью на валюту. Стихийное развитие внешнеторговых связей, количество поступлений и платежей никогда не находятся в равновесии, тогда как платежный баланс приводят к тому, что курс иностранных валют падает, а национальная валюта, наоборот, укрепляется. Данное явление можно увидеть в период до 2008г. (рис1)[2, 112с]

Повышение темпа инфляции в стране ведет к понижению курса ее валюты. В результате этого процесса происходит падение покупательной способности валюты и ее обесценение. Так, в 2008 году, когда начался мировой экономический кризис, темпы инфляции увеличились и достигли 13,28 % . [5]

В результате политического конфликта в 2014 году были введены санкции против России со стороны США и ЕС, в связи с не согласными действиями России в ходе украинского кризиса и присоединения Республики Крым. 19 декабря 2014 года президент США подписал очередной указ о санкциях против России, в котором запрещался экспорт американских товаров, услуг и технологий в Крым, а так же импорт товаров с полуострова, американским компаниям было запрещено инвестировать в Крым. Дополнительно вводились некоторые санкции против ряда компаний и физических лиц. [3] Такие ограничения привели к потере валютой конвертируемости, когда курс доллара вырос на 40,6 % в конце 2014 года. Следует отметить, что в начале того же года курс доллара колебался в пределах 35 руб. (рис. 1)

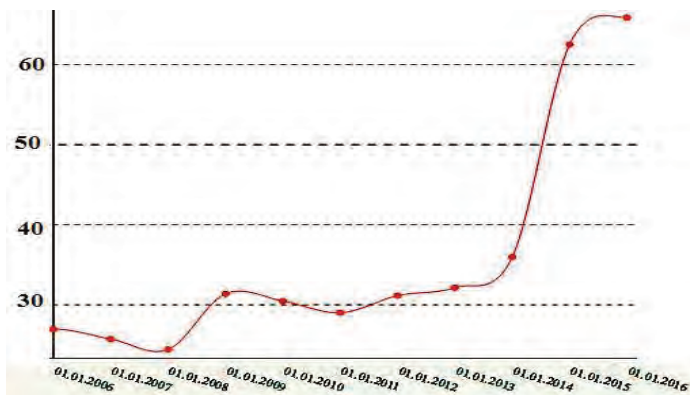


Рисунок 1. Динамика изменения курса национальной валюты России (руб.) за последние 10 лет.

Представители Белого дома отмечали, что санкции против России были успешными и Америка добилась желаемых результатов. Введённые санкции привели экономику РФ к спаду, девальвации рубля, которая заставила снизить кредитный рейтинг российских ценных бумаг.

Российская национальная валюта является нефтяной валютой, так как доля дохода государства преимущественно зависит от продажи «черного золота». Цены на сырье оказывают значительное влияние на курс рубля, так например, при снижении стоимости на энергоносители приведёт к снижению долларовых доходов нефтяных компаний России и, как следствие, к снижению курса рубля. Компании нефтегазового сектора постоянно участвуют в процессах конвертации выручки от экспорта ресурсов и в закупке импортного оборудования при модернизации технологической базы. За последние годы произошло существенное снижение как цен на нефть (рис.2), так и на курс валют.

Проанализировав динамику изменения валютного курса можно отметить, что курс доллара вырос, соответственно курс национальной валюты упал, следовательно цена на нефть снизилась. По статистическим данным Россия теряет 90 - 100 миллиардов из - за падения цен на нефть на 30 % . [5]

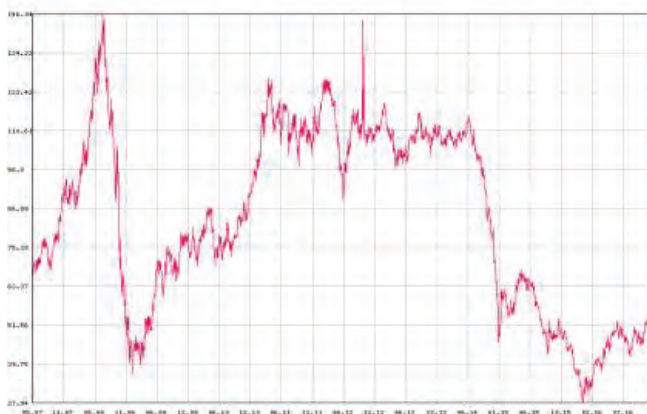


Рисунок 2 Динамика изменения цены на нефть Brent, в период с 2007 - 2016 гг.

Снижение спроса на нефть в первую очередь вызвано кризисными явлениями, которые сейчас происходит в мировой экономике. Это означает, что снижается уровень производства, а значит, и потребления нефтепродуктов.

Сланцевая революция также внесла свой вклад в падение цен на нефть. Передовые технологии, которые позволяют добывать сланцевую нефть, ранее практически недоступную, привели к увеличению предложения на рынке, что не может не повлиять на снижение стоимости.

На Ближнем Востоке, нуждаясь в «живых» деньгах, начали продавать нефть, добываемую на контролируемых ими территориях, по демпинговым ценам. Спекуляции на рынке способны повлиять в краткосрочном периоде на падение нефтяных котировок. Падении цены на нефть связано с укрепление доллара, это связано тем, что нефть на мировом рынке продаётся в долларах. Ведь мировые котировки формируются именно относительно американской валюты, а если она дорожает, то остальные активы падают в цене.

Изменение цены на нефть в РФ было вызвано выше перечисленными причинами. Так, в период с 2014 по 2016 год цена на нефть упала с 113,3 \$ / баррель (июнь 2014г.) до 34,7\$ / баррель (декабрь 2015г.), то есть на 69,4 % , при этом стоимость доллара в РФ выросла с 32,7\$ до 72,9\$ рублей, то есть на 55,2 % . (рис.3)

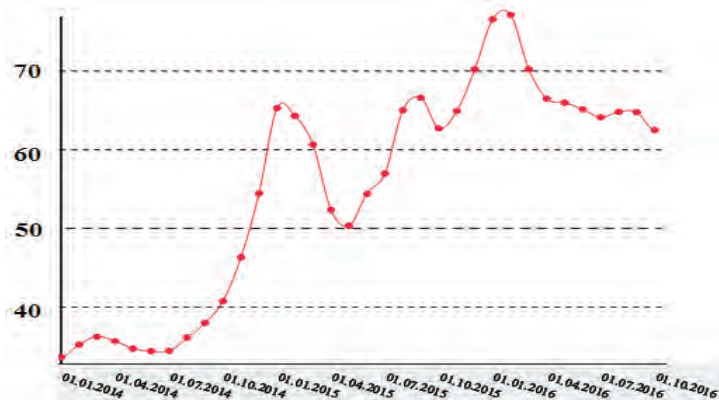


Рисунок 3 Изменение курса валюты (руб.) за 2014 – 2016гг.

Таким образом, можно сделать вывод, что валютный курс складывается из множества внутриэкономических и внешнеэкономических факторов. Поэтому на данный момент для России является актуальной валютная стабилизация, при которой можно достичь минимального колебания курса национальной валюты. В условиях санкций и политической, экономической нестабильности перед Россией стоят важные задачи: выработать свою политику в сложившейся внешнеэкономической ситуации; повысить уровень развития национального рынка; снизить осуществление спекулятивных валютных операций; увеличить степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках; обеспечить устойчивое развитие экономики в будущем. Осуществление выше предложенных задач может оказать положительное влияние на стабилизацию курса рубля и экономическую ситуацию России в целом.

Список использованной литературы

1. Международные финансы: учебное пособие / А.В. Агибалов, Е.Е. Бичева, О. М. Алещенко. – Воронеж: ВГАУ, 2015. – 241 с.
2. Климова Н. В. Трансформация мировой банковской системы через призму глобальных дисбалансов / Н. В. Климова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 5(Ч. 1) – С. 112 - 115.
3. Интернет портал «Риа Новости»: <https://ria.ru>
4. Научная библиотека «КиберЛенинка»: <http://cyberleninka.ru>
5. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru>

© Бичева Е.Е., 2016

© Фролова К.А., 2016

© Фролова А.А., 2016

Борисова С.П.,

к. пед.н., доцент,

Борисов В.И.,

студент 3 курса,

Таликина М.Е.,

старший преподаватель

Самарский национальный исследовательский
университет имени академика С.П. Королева

(Самарский университет)

г. Самара, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ОТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

Развитие рыночной экономики требует от хозяйствующих субъектов не только повышения их конкурентоспособности, но и обеспечения устойчивости их развития в условиях изменяющейся внешней экономической среды. Развитие общества в целом и отдельных хозяйствующих субъектов базируется на расширенном воспроизводстве материальных ценностей, обеспечивающем рост национального имущества и соответственно дохода.

Одним из основных средств обеспечения этого роста является инвестиционная деятельность, которая включает в себя процессы вложения инвестиций или инвестирование, а также совокупность практических действий по реализации этих инвестиций. Под инвестициями принято понимать долгосрочные вложения капитала для создания нового или совершенствования и модернизации действующего производства с целью получения прибыли [2].

Для планирования и осуществления инвестиционной деятельности большое значение имеет всесторонний анализ показателей инвестиционного проекта, в том числе выявление рисков влияющих как на его реализацию, так и на эффективность [1]. Вот почему

становится важной организация страховой защиты реальных инвестиций от инвестиционных рисков.

Управление инвестиционной деятельностью неразрывно связано с оценкой состояния и прогнозирования развития инвестиционного рынка, под которым понимается совокупность отдельных рынков (объектов реального и финансового инвестирования) в составе которых выделяются: рынок прямых капитальных вложений, рынок приватизируемых объектов, рынок недвижимости, рынок прочих объектов реального инвестирования, фондовый рынок, денежный рынок [3]. При общих принципах инвестиционной деятельности эти рынки различаются объектами инвестирования, что определяет специфику форм, методов, способов анализа и оценки эффективности, надежности, уровня рискованности инвестиций.

Эффективность мобилизации средств для инвестирования в экономику во многом определяется системой институтов, то есть, организационных форм инвестирования капитала, инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов, инвестиционных банков. Инвестиционные фонды, создаваемые как акционерные общества (АО), осуществляют в основном прямые инвестиции в крупные холдинги и финансово - промышленные группы. Инвестиционный пай – ценная бумага, курс которой определяется на фондовом рынке. Паевые фонды не платят налог на прибыль, они платят только подоходный налог. В России паевые инвестиционные фонды не обладают статусом юридического лица, поэтому не имеют возможности выпускать ценные бумаги. Заинтересованность инвестора определяется только ростом пая, что ограничивает возможности привлечения свободного капитала.

В России также действуют иностранные инвестиционные фонды, такие как Европейский банк реконструкции и развития, Мировой банк и ряд частных банков, которые не являются в полном смысле банками, так как они не выполняют основные виды банковских операций. Их назначение - операции с ценными бумагами (выпуск, размещение) с целью привлечения дополнительных средств для клиентов. Они также организуют слияние компаний управление ипотекой, венчурным капиталом, выдают гарантии за своих клиентов. Их деятельность подвержена большому коммерческому и макроэкономическому риску.

Таким образом, возникает необходимость определить основные инвестиционные риски, а также рассмотреть риски реального инвестирования. При этом важным становится изучить законодательные возможности применения страхования инвестиционных рисков и разработать основные условия страхования инвестиционных рисков, а также разработать методику и провести оценку стоимости страховой защиты.

Список использованной литературы

1. Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. М.: изд. БЕК, 1999. - 235 с.
2. Кучарина Е.А. Инвестиционный анализ. СПб.: Питер, 2007. - 168 с.
3. Бланк И.А. Энциклопедия финансового менеджера. Том 3. Управление инвестициями предприятия. М.: Издательство «Омега - Л», 2008. - 511 с.

© Борисова С.П., Борисов В.И., Таликина М.Е., 2016

PROBLEMS AND FEATURES OF LOGISTIC MEDICAL PRODUCTS AND GOODS

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ МЕДИЦИНСКИХ ПРЕПАРАТОВ И ГРУЗОВ

Аннотация. Роль логистики в медицине необычайно важна. В последнее время количество фармацевтических и медицинских препаратов, для которых обязательно соблюдение определенных температурных условий, постоянно растет, а это предполагает дополнительные требования, а также ограничения для процессов транспортировки и хранения. Основная часть таких лекарственных средств состоит из действующих веществ, в процессе транспортировки и хранения которых обязательно соблюдение соответствующего температурного режима, поскольку от этого зависит не только эффективность, но и уровень безопасности продукции для конечных потребителей.

Ключевые слова: логистика, логистика в медицине, лекарственные средства.

Abstract

The role of logistics in medicine is very important. In recent years, the number of pharmaceutical and medical products, which is required to compliance with certain conditions of temperature, is constantly growing. This involves additional requirements and restrictions for the transport and storage processes. The main part of these medicines consists of the active ingredients during transport and storage, which is necessary to observe the appropriate temperature because it affects not only the efficiency, but also the level of product safety for consumers.

Keywords: logistics, logistics in medicine, medicaments.

Логистика охватывает все сферы социально - экономической жизни, в том числе здравоохранение, медицину и фармацевтическую отрасль, имеющая свою специфику интегральную логику, миссию, цели, задачи, принципы, методы, технологии и функции, стратегию и тактику [1 - 4]. Логистика в здравоохранении и медицине основывается на логистическом менеджменте и маркетинге [5 - 8]. В настоящее время это направление не может уже обойтись без информационных технологий и программного обеспечения векторных материальных, финансовых, сервисных потоков преобразования вещества, энергии, собственности [9 - 12], без эффективного управления снабжением и запасами, а также социального страхования [13 - 16].

Во все времена невозможно обойтись без медицины. Существует большое количество медицинских грузов. Медицинские грузы бывают нескольких типов: медицинские лекарственные средства, препараты медицинское оборудование, биологические материалы. Необходимо поставлять медицинские грузы во все города нашей страны, а затем распределять по аптечным сетям, лечебным учреждениям, больницам т поликлиникам. В

связи с этим необходимо соблюдать четкие правила транспортировки медицинских грузов. Перевозка медицинских грузов является сложным процессом, к которому нужно подходить очень ответственно. Перевозка данных грузов должна осуществляться перевозчиками, обладающими большим опытом и высокой степенью ответственности.

Существуют федеральные стандарты, в которых обозначены правила перевозки и хранения медицинских препаратов разного воздействия, на основе которых происходит транспортировка фармацевтических препаратов и биологического материала по территории России. Медицинские грузы различаются по характеру перевозки: не требующие особых условий и требующих особых условий перевозки и хранения. К медицинским грузам, не требующих особых условий при перевозке можно отнести мягкий медицинский инвентарь (шприцы, бинты, вата и т.д.) и некоторые лекарственные препараты (таблетки). Данные медицинские грузы можно перевозить любым видом транспорта без специальной упаковки.

Чаще всего транспортировку медицинских грузов по территории России осуществляют автомобильным и железнодорожным видом транспорта. В отдаленные уголки нашей страны медицинские грузы перевозят авиационным видом транспорта. Транспортировка лекарственных средств регламентируется широким перечнем российских и международных стандартов, которые обязательно нужно соблюдать. К медицинским грузам, требующих особых условий при транспортировке относятся фармацевтические препараты (препараты в стеклянных бутылках, свечи, крема и т.д.), различное медицинское оборудование, биологический материал. Обычно они требуют специальной разработки специальных логистических логарифмов хранения и транспортировки вакцин и иммунобиологических препаратов в условиях «холодовой цепи» [17 - 19].

Лекарственные препараты, как правило, перевозятся в специальных рефрижераторах или изотермических фургонах. Рефрижераторные фургоны оснащены специальным холодильным аппаратом, в котором можно настроить специальную температуру. Для установления правильной температуры холодильного аппарата необходимо руководствоваться рекомендациями к доставке и хранению, указанной на внешней упаковке препаратов, а также в сопроводительной документации. Помимо соблюдения температурного режима нужно соблюдать полную герметичность упаковки и чистоту рефрижераторного фургона — для сохранения физико - химических свойств и порчи препаратов под воздействием посторонних запахов.

Фармацевтические лекарственные средства могут отличаться не только по внешним признакам, но и по составу. Следовательно, при транспортировке фармацевтических препаратов требуется учитывать некоторые особенности. Например, психотропные и сильнодействующие препараты ни в коем случае нельзя перевозить вместе с препаратами, не обладающими сильными свойствами в одном и том же фургоне, так как это написано в правилах перевозки и хранения медицинских препаратов. Перед тем, как приступить к транспортировке разных видов лекарственных препаратов, нужно изучить особенности каждого препарата.

Перед транспортировкой фармацевтических препаратов необходимо провести санитарную обработку кузова автомобиля. Нужно учитывать все нюансы. Например, лекарственное сухое сырье, растительного происхождения, может впитывать в себя запахи и быстро поддаваться негативному воздействию микробактерий. Для предотвращения

таких негативных явлений, прежде чем приступать к транспортировке фармацевтических препаратов, специалист обязан произвести обработку кузова и дезинфекцию, после чего проветрить его. Многие медицинские грузы необходимо правильно упаковывать, а также наносить специальную маркировку. Маркировка медицинских грузов позволит ускорить процесс погрузки и разгрузки, а также облегчит акт приема товара.

Для медицинских грузов, в частности хрупких лекарственных средств (например, во флаконах, ампулах и др.) используется особая тара, благодаря которой можно избежать внешних повреждений и доставить лекарства целыми. В большинстве случаев, в этих целях используется гофрированный картон или воздушно - пузырьковая пленка, так как именно эта тара является наилучшим вариантом для транспортировки хрупких лекарственных средств.

В случае, если на потребительской упаковке фармацевтических средств замечены повреждения, то для перевозки таких медикаментов необходим рефрижератор, в котором имеется специальная карантинная зона, которая выделяется в кузове машины специальным отсеком, изолированным от других перевозимых лекарств, и маркируется специальными знаками. Опасные грузы маркируются знаком «опасный груз» (к примеру, лекарства, обладающие иммунобиологическими, психотропными и сильнодействующими свойствами и т. д.) и перевозятся в опломбированном рефрижераторе под надзором ответственного лица.

Для перевозки медицинского оборудования тоже необходимы специальные требования. Необходимо знать все точные параметры и характеристики груза. Исходя из особенностей каждого груза подбирается наиболее подходящий вид транспортировки. Другим существенным фактором является — расстояние, на которое объект будет перемещен. В международных перевозках, которые к тому же нужно осуществить быстро, отдают предпочтение авиационным транспортировкам. Так же доставить груз возможно с помощью железнодорожного, автомобильного и морского способ транспорта. Самым доступным по цене считается железнодорожный транспорт, особенно перевозке жд способом отдается предпочтение при больших партиях груза. Данный вид пользуется популярностью при интернациональных перевозках.

Водные суда также могут перевозить немаленькие объемы груза. Это следующий по стоимости способ транспортировки. Но главная особенность и сложность этого метода — местность и повышенная влажность, которая зачастую является недопустимой для груза. Однако если груз не требует особых условий, то зачастую его можно перевозить морем, причем грузоперевозки водным транспортом довольно выгодны.

Но самым распространённым и удобным видом транспорта для перевозки медицинской техники является автомобильный. При доставке техники на автомобиле есть возможность подобрать идеальное транспортное средство. Учитывается грузоподъемностью и вместимостью транспорта. У профессиональных транспортных компаний, имеется широкий автопарк, соответствующий требованиям для провозки таких грузов. Перевозка оборудования автомобилем чаще всего используется, когда расстояние составляет не более 500 км. У автомобильной транспортировки имеется еще одна особенность — сопровождение. Медицинским грузам иногда требуется сопровождение ГАИ или медиков, ввиду дорого стоимости груза или срочности его доставки.

Медицинского оборудование, это совершенно особый вид груза. Сложные конструкции высокотехнологического оборудования имеют точную настройку и требуют сверхбережного обращения в процессе перевозки. Необходимо подобрать подходящий вид упаковочного материала, благодаря которому техника будет находиться в безопасности. Аппараты искусственного дыхания, томографы, лазерные аппараты очень чувствительны к тряскам, перепадам температуры, осадкам и прочим условиям грузоперевозки.

Из - за этого нужно быть особенно внимательным к способу транспортировки и выбирать метод в зависимости от характеристик каждого груза. В экстремальных случаях требуется скоростная доставка медицинского оборудования. От того, насколько быстро она будет выполнена, зависят жизни и здоровье людей. Для срочных доставок небольших по габаритам медицинских приборов используется авиатранспорт.

Исходя из вышеописанного, можно сделать вывод о том, что особенность логистики медицинских грузов заключается в четком соблюдении правил перевозки и хранения, а также высокой ответственностью перевозчика. Это один из сложнейших для перевозки видов грузов. Из - за ряда особенностей и специфики каждого вида медицинских грузов, существуют логистические компании, занимающиеся исключительно перевозкой медицинских грузов, что в лишней раз доказывает насколько это сложный и трудоемкий процесс [20 - 24].

Библиографический список

1. Воронов А.В. Коммерческая деятельность в фармацевтике. LAP LAMBERT Academic Publishing. 2013. 135 с. Немецкий книжный каталог. <http://dnb.d-nb.de>.
2. Маркетинг и логистика в сфере фармацевтической деятельности регионов Российской Федерации: монография [Текст] – М.: ГУУ, 2012. – 315с.
3. Воронов В.И., Воронов А.В. Интегральная логика международной фармацевтической сферы. Научно - аналитический журнал. Инновации и инвестиции, № 12. 2014, с.42 - 46.
4. Воронов В.И., Воронов А.В. Формирование понятия, миссии, целей, задач, функций, интегральной логики: принципов и методов международной фармацевтической логистики. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. с.17 2. URL: <http://www.science-education.ru/120-16823>.
5. Воронов В.И., Воронов А.В. Маркетинг на фармацевтическом рынке. Журнал ФРКР и ЦМИМ: МАРКЕТИНГ, № 2 (135)/2014 г. 48 - 61 с.
6. Воронов В.И., Воронов А.В. Маркетинг в фармацевтической компании. Журнал ФРКР и ЦМИМ: МАРКЕТИНГ, № 3 (136)/2014 г. 72 - 82 с.
7. Voronov A.V., Voronov V.I, Andreeva I.N., Kazantseva M. M. The main concepts of the logistics management of pharmaceutical organization in the market conditions. ISBN 978 - 3941352 - 83 - 4. Science and Education [Text] : materials of the III international research and practice conference, Vol. II, Munich, April 25th – 26th, 2013 / publishing office Vela Verlag Waldkraiburg – Munich - Germany, 2013 – 444 p.
8. Воронов А.В., Казанцева М.М. Маркетинг в льготном лекарственном обеспечении. Маркетинг. 2011 № 3 (118). С. 68 - 78.
9. Воронов А.В. Информационные потоки в программах дополнительного лекарственного обеспечения. Маркетинг. 2009. № 4. С. 13 - 26.

10. Воронов А.В. Векторная логистика информационных потоков дополнительном лекарственном обеспечении (ДЛО) в регионах РФ (на примере Кемеровской области). Вестник университета (Государственный университет управления). 2008. № 1. С.47.

11. A.V. Voronov, I.N. Andreeva. Features of vector logistics of information streams in preferential provision of medicines of population of the Russian Federation. Science, Technology and Higher Education. Materials of the II international research and practice conference, Vol. II, Westwood, April 17th, 2013 / publishing office Accent Graphics communications – Westwood, Canada 2013 5720 Boul. Cavendish, Montreal, Quebec, H4W 1S9, Canada.

12. Воронов В.И., Воронов А.В. Логистика движения лекарственных средств в регионах (бс.). Вестник транспорта». Научно - практический и информационно - аналитический журнал. № 11, ноябрь, 2010 г.

13. Воронов А.В. Управление товарными запасами лекарственных препаратов с учетом фактора сезонности. Справочник врача общей практики. Научно - практический журнал для специалистов первичного звена здравоохранения. № 8, 2015 г. 62 - 68 с.

14. Воронов В.И., Воронов А.В., Лазарев В.А. Применение статистических методов для планирования логистики снабжения сети фармацевтических препаратов. Вестник университета. Развитие отраслевого и регионального управления. Государственный университет управления № 13(23) г. ГУУ, Москва, 2008 г.

15. Воронов А.В., Казанцева М.М. Значение многофункционального фармацевтического логистического комплекса для обеспечения региона лекарственными препаратами по социально значимым программам (на примере Кемеровской области). Вестник Томского государственного университета. 2009 № 320. с. 151 - 155.

16. Воронов А.В. Основы логистической концепции лекарственного страхования населения Кемеровской области. Вестник университета (Государственный университет управления). 2008. № 1. С.65 - 73.

17. Воронов А.В., Воронов В.И., Кухаренко А.В., Казанцева М.М. Формирование современных логистических логарифмов хранения вакцин и иммунобиологических препаратов в условиях «холодовой цепи». Справочник врача общей практики. 2015. № 4. С. 40 - 45.

18. Воронов А.В., Балдин С.Ю., Воронов В.И. Андреева И.Н., Казанцева М.М. Современная фармацевтическая логистика медицинских иммунобиологических препаратов в России. Фармация. 2015. №7. С. 20 - 23.

19. Воронов А.В., Кухаренко А.В., Балдин С.Ю., Андреева И.Н., Казанцева М.М. Выработка требований к логистике термолabileльных лекарственных препаратов на 4 уровне «холодовой цепи». Фундаментальные исследования. 2015. № 2 - 1. С. 63 - 67.

20. Авдокин Б. Рынок медицинской техники / Б. Авдокин, В. Мурков, Т. Куренкова

21. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Волянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серьшев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.

22. Сханова С. Э., О. В. Попова О. В., Горев А. Э. Транспортно - экспедиционное обслуживание: Учеб. пособие. М.: Издательский центр «Академия», 2005. — 432с.

23. Чернышков В. А. Грузоведение: учебное пособие. 2000. – 120 с.

24. Егорова Н. В. Управление качеством перевозки медицинского оборудования автомобильным транспортом дис. на соиск. учен. степ. канд. эконом. наук (08.00.5) / науч. рук. Степанов А. А.; ГУУ. — Москва, 2013. — 183 с.

© Васина А.А., 2016

Васина А.А.

Государственный университет управления

Студентка

Vasina A.A.

State University of Management

Student

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИКИ В МЕДИЦИНЕ И ЗДРАВООХРАНЕНИИ

THE DEVELOPMENT OF LOGISTICS IN MEDICINE AND HEALTHCARE

Аннотация

В статье рассматриваются варианты развития логистики в здравоохранении.

Ключевые слова: логистика, логистика в медицине и здравоохранении.

Abstract

The article shows logistics development variants in healthcare.

Keywords: logistics in medicine and healthcare, logistics.

Отличительной особенностью настоящего этапа развития экономики в целом и логистики в частности является стремительное возрастание роли услуг, занимающих в валовом внутреннем продукте (ВВП) развитых индустриальных государств 70 - 80 % , показателем перехода в эту группу стран является уровень в 60 % , которого Россия практически уже достигла [1 - 5], что объясняется переходом от конкуренции продукции к конкуренции услуг. В связи с этим выделяются различные ветви логистики, касающиеся обслуживания населения. Выделение логистики услуг позволило обозначить, например, медицинское и образовательное направления. Целесообразность обособления ветви логистики, связанной со здравоохранением, связано проникновением логистических целей, интегральной логики, принципов, функций, стратегии и тактики в управление отраслью [5 - 7].

Создание подразделения логистики в медико - производственных организациях (МПО) сопровождается определением зон ответственности полномочий и механизма взаимодействия с другими подразделениями МПО, лечебными и хозяйственными службами. Определяются также основные показатели эффективности для оценки работы логистической службы и порядок наделения ресурсами для их рационального использования.

Это позволит наметить вариант и выбрать тип организационной структуры, а также порядок взаимодействия групп и отдельных исполнителей подразделения с учетом обеспечения их ресурсами для реализации бизнес - процессов. Конкретные показатели эффективности работы подразделения в целом будут основными и для индивидуальных мотивационных показателей сотрудников. В качестве показателей эффективности могут быть издержки, качество и производительность труда. Научный подход подразумевает обязательное изучение основ технологии в каждом звене логистической цепочки МПО. Это особенно важно в условиях, когда подготовка специалистов по логистике ведется с ориентацией на отдельное конкретное звено логистического процесса. Чаще всего специалисты по логистике ориентированы на транспорт, склад или снабжение, что не позволяет им охватить всю технологию в логистической цепочке, обеспечивая рациональное взаимодействие всех участников.

Поиск рациональных технологических решений возможен при выстраивании информационных потоков, сопровождающих ресурсные и товарные потоки МПО. Этот информационный обмен участников логистической цепочки определяет качество коммуникаций между логистической службой и другими подразделениями МПО и рынком.

Опыт разработки рыночных структур управления, элементом которых являются логистические службы, свидетельствует о необходимости обратить пристальное внимание на логистические издержки. Особого внимания заслуживает оценка эффективности использования ресурсов логистическим подразделением. Необходимо принять методику расчета показателей эффективности и разграничивать зоны ответственности и закрепление исполнителей.

Естественно, поиск решений создания логистических систем в здравоохранении не обойдется без использования реинжиниринга бизнес - процессов. Бизнес - процесс является своеобразной цепочкой работ, переходящих от одного человека к другому, от одного подразделения к другому. Причем эти потоки работ имеют начало и окончание. В этих временных рамках реинжиниринг рассматривает сложившиеся процессы производства и обращения и создает новые более эффективные бизнес - процессы. Реинжиниринг требует обязательного проведения стоимостного анализа, с помощью которого назначается продолжительность и задается стоимость каждой работы по всем статьям расходов. Как прием логистического менеджмента реинжиниринг ориентирует инновационный процесс на производство новых товаров и услуг, а также на их реализацию, продвижение на рынке. Таким образом, менеджеры логистической службы МПО системы здравоохранения работают на стыке интересов служб сбыта (продаж), производства товаров и услуг и маркетинговой службы, что заставляет их разрабатывать и применять нестандартные решения, используя инновационный подход [8 - 12].

Новый уровень логистической деятельности организаций в условиях рыночной экономики требует совершенствования организационной структуры управления. В связи с этим необходимо разрабатывать проект организационной структуры управления логистического подразделения предприятия или учреждения, создаваемого вновь или существующего. Основной целью проектирования оргструктуры является определение расчетного состава подразделений, уровень их специализации, характер взаимоотношений.

Логистическая служба обеспечивает сочетание процессов исследования рынка и управления, которые по своей сути являются инновационными.

Создание логистической системы предприятий и учреждений здравоохранения может быть представлено двумя составляющими. Первая определяется внутренней организацией логистического подразделения и соответствием этой структуры тем задачам, которые она должна решать. Вторая – корректным встраиванием логистической службы в структуру предприятия или учреждения и взаимодействием ее с основными функциональными подразделениями.

Возникает необходимость оценки рассмотренных инноваций логистического управления. Такая оценка необходима для того, чтобы из области теории и анализа результатов исследования перейти к практическим рекомендациям. Все рассмотренные инновационные характеристики логистики, касающиеся обучения, усвоения и использования знаний для разработки, принятия и реализации решений, безусловно, позитивны, особенно в период логистических исследований. Современные принципы логистики ориентированы на усиление внимания к процессам, методам, ресурсам и стратегическим подходам, которые позволяют обеспечивать потребителей товарами и услугами высокого качества.

Логистический подход в здравоохранении может быть использован на макро - и микроуровне. Он знаменует переход от управления объектами к управлению процессами. На микроуровне в здравоохранении каждое лечебно - профилактическое учреждение может рассматривать как объект материально - технического обеспечения с широкой номенклатурой материальных ресурсов (медикаментов, медицинского оборудования и т.д.). В сфере фармацевтического обеспечения логистический менеджмент может существовать как особый вид предпринимательства по закупке, хранению, управлению запасами и доставке товаров потребителям [13 - 15].

Библиографический список

1. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.
2. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд - во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.
3. Воронов В.И. Международная логистика. Вестник университета (Государственный университет управления). 2004. Т.700.с.700.
4. Воронов В.И., Воронов А.В. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике ЛОГИСТИКА. Проблемы и решения. Международный научно - практический Украинский Журнал. 2013 №, 2. Украина. Харьков.
5. Воронов В.И., Воронов А.В., Лазарев В.А., Степанов В.Г. Международные аспекты логистики: Учебное пособие. / Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2002. – 168 с.

6. Воронов В.И., Воронов А.В. Интегральная логика международной фармацевтической сферы. Научно - аналитический журнал. Инновации и инвестиции, № 12. 2014, с.42 - 46.

7. Воронов В.И., Воронов А.В. Формирование понятия, миссии, целей, задач, функций, интегральной логики: принципов и методов международной фармацевтической логистики. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. с.17 2. URL: <http://www.science-education.ru/> 120 - 16823.

8. Воронов А.В., Казанцева М.М. Значение многофункционального фармацевтического логистического комплекса для обеспечения региона лекарственными препаратами по социально значимым программам (на примере Кемеровской области). Вестник Томского государственного университета. 2009 № 320. с. 151 - 155.

9. Воронов В.И., Воронов А.В. Логистика движения лекарственных средств в регионах (бс.). Вестник транспорта». Научно - практический и информационно - аналитический журнал. № 11, ноябрь, 2010 г.

10. Воронов А.В. Управление товарными запасами лекарственных препаратов с учетом фактора сезонности. Справочник врача общей практики. Научно - практический журнал для специалистов первичного звена здравоохранения. № 8, 2015 г. 62 - 68 с.

11. Воронов В.И., Воронов А.В., Лазарев В.А. Применение статистических методов для планирования логистики снабжения сети фармацевтических препаратов. Вестник университета. Развитие отраслевого и регионального управления. Государственный университет управления № 13(23) г. ГУУ, Москва, 2008 г.

12. Voronov A.V., Voronov V.I, Andreeva I.N., Kazantseva M. M. The main concepts of the logistics management of pharmaceutical organization in the market conditions. ISBN 978 - 3941352 - 83 - 4. Science and Education [Text] : materials of the III international research and practice conference, Vol. II, Munich, April 25th – 26th, 2013 / publishing office Vela Verlag Waldkraiburg – Munich - Germany, 2013 – 444 p.

13. Жаворонков Е. П. Эффективность логистики в здравоохранении / Е. П. Жаворонков. – Новосибирск : Сибмедидаг НГМУ, 2009. – 152 с.

14. Жаворонков Е. П. Логистический менеджмент в здравоохранении : учеб. пособие / Е. П. Жаворонков. – Новосибирск : Сибмедидаг НГМУ, 2009. – 128 с.

15. Геттинг Б. Роль логистики в разделении труда / Б. Геттинг // РИСК. – 2009. – No 4. – С. 15–18

© Васина А.А., 2016

Газизуллина А.А., студент
факультет управления инновационным развитием БашГУ,
г. Уфа, Российская Федерация

ИНВЕСТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С УЧЕТОМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА

В настоящее время, инвестиционные вложения в инновационную деятельность в Российской Федерации, являются основополагающим звеном, обеспечивающим развитие экономики и страны в целом.

Экономика Российской Федерации нуждается в постоянном притоке денежных средств, для создания новых и усовершенствования уже имеющихся производств, освоения новой техники и технологий, для насыщения рынка востребованными товарами и услугами, для поддержания конкурентоспособности по отношению с другими странами [2, с. 32 - 40].

Основными источниками финансирования инновационной деятельности являются бюджетные и внебюджетные средства. Финансирование за счет бюджетных средств осуществляется в соответствии с инновационной политикой государства, её целями и потребностями. Внебюджетные средства самостоятельно привлекаются субъектами инновационной деятельности. Во многих странах мира финансирование производится параллельно как государством, так и частными инвесторами [5, с. 310 - 315].

Для обеспечения социально – экономического потенциала стране необходимо привлекать частный и иностранный капитал.

Привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в экономику страны, является основой развития экономического сотрудничества с другими странами [1, с. 19 - 23].

Иностранные инвестиции в экономику страны позволяют улучшить деформированную структуру экономики, создать новые высокотехнологические производства, модернизировать основные фонды и технически перевооружить предприятия, активно задействовать имеющийся потенциал квалифицированных специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства, с одновременным увеличением объема экспорта в зарубежные страны [3, с. 225 - 230].

Приток инвестиций в сфере инноваций от иностранных инвесторов снижается (Рисунок № 1).

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2012	2013	2014	2015
Иностранные инвестиции - всего	2983	10958	14258	19780	29699	40509	53651	55109	120941	103769	81927	114746	190643	154570	170180
в том числе:															
прямые инвестиции	2020	4429	3980	4002	6781	9420	13072	13678	27797	27027	15906	13810	18415	18666	26118
из них:															
взносы в капитал	1455	1060	1271	1713	2243	7307	10360	8769	14794	15883	7997	7700	9080	9248	9976
кредиты, полученные от зарубежных соотечественных организаций	341	2738	2117	1300	2106	1695	2165	3987	11664	9781	6440	4610	7495	7671	14581
прочие прямые инвестиции	224	631	592	989	2432	418	547	922	1339	1363	1469	1500	1840	1747	1557
портфельные инвестиции	39	145	451	472	401	333	453	3182	4194	1415	882	1076	805	1816	1092
из них:															
акции и паи	11	72	329	283	369	302	328	2888	4057	1126	378	344	577	1533	895
долговые ценные бумаги	28	72	105	129	32	31	125	294	128	286	496	680	219	282	186
прочие инвестиции	924	6384	9827	15306	22517	30756	40126	38249	88950	75327	65139	99860	171423	134088	142970
из них:															
торговые кредиты	187	1544	1835	2243	2973	3848	6025	9258	14012	16168	13941	17594	27775	28049	27345

Рисунок 1. Поступление иностранных инвестиций [6, с. 23 - 26].

Однако анализ представленных данных показывает, что в структуре притока иностранных капиталовложений наблюдаются незначительные отклонения.

Для решения этой проблемы необходимо осуществлять совместные инвестиции в инновационные программы и проекты.

Совместные инвестиции в инновационные проекты – это вложения капитальных средств, осуществляемые отечественными и зарубежными экономическими субъектами в объекты инвестирования инноваций [4, с. 610 - 618].

Таким образом, вложение инвестиций в инновационную деятельность является рычагом развития всех сфер страны, включая экономический потенциал и социальную адаптацию, а также повышенную конкурентоспособность с зарубежными странами.

Список использованной литературы

1. Барашихина М.В. Инвестиции в инновации // Экономический вестник. – 2015, № 4. – С. 19 - 23.
2. Визанский Е.А. Инновационные проекты. // Законодательство. – 2015, № 11. – С. 32 - 40.
3. Пансков В.Г. Инвестиционная деятельность в РФ. – М.: Книжный мир, 2012. – 245с.
4. Петров А.В. Инвестиционные проекты: реальные решения. - М.: Бератор – Паблишинг, 2015. – 680с.
5. Салихова О.В. Менеджмент. – М.: Книжный мир, 2015. – 411с.
6. Чукхарев К.У. Инновации и инвестиции // Экономист. – 2016, № 1. – С. 23 - 26.

© Газизуллина А.А., 2016

Галузина С. С.,
магистрант
факультет экономики и управления
ОГУ
г. Оренбург, Российская Федерация

МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ): ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

В настоящее время одной из важнейших задач, стоящих перед системой управления хозяйствующими субъектами, является своевременное и достоверное прогнозирование банкротства. Проблема прогнозирования банкротства возникла с переходом российского государства на рыночную экономику и сохраняет свое значение в настоящее время.

Рассмотрим результаты тестирования наиболее известных аналитических моделей (зарубежных и российских) на примере одного из оренбургских сельскохозяйственных предприятий – ООО «Корус». Аналитические модели прогнозирования банкротства рассматриваются в данном контексте как инструменты прогнозирования банкротства предприятия (организации). При этом автор исходит из того, что если мы ищем ответ на вопрос «как делать?», то говорим о методе, а если на вопрос «чем делать?», «при помощи чего?», то об инструменте [10,326].

Общество с ограниченной ответственностью «Корус» создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 08.02.1998 г. № 14 - ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Дата государственной

регистрации: 22 августа 2013 года (Свидетельство 56 №003428815). ООО вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. Предметом деятельности ООО «Корус» является сельскохозяйственная деятельность, в том числе:

- растениеводство в сочетании с животноводством (смешанное сельское хозяйство);
- выращивание зерновых и зернобобовых культур;
- выращивание масличных культур;
- выращивание кормовых культур;
- заготовка растительных кормов;
- выращивание прочих сельскохозяйственных культур;
- предоставление услуг в области животноводства, кроме ветеринарных услуг;
- разведение крупного рогатого скота;
- предоставление услуг, связанных с производством сельскохозяйственных культур.

Для оценки вероятности банкротства ООО «Корус» воспользуемся такими инструментами прогнозирования банкротства как модель Р. Лиса, модель Э. Альтмана, модель Г. В. Давыдовой и А. Ю. Беликова, модель Г.В. Савицкой, модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова.

В модели Р. Лиса [3, с.17; 7, с.1081; 9, с.77] факторы - признаки учитывают такие результаты деятельности, как ликвидность, рентабельность и финансовую независимость организации:

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,57X_3 + 0,001X_4, (1)$$

где X_1 = оборотный капитал / всего активов;

X_2 = прибыль от продаж / всего активов;

X_3 = нераспределенная прибыль / всего активов;

X_4 = собственный капитал / заемный капитал

При $Z < 0,037$ – вероятность банкротства высокая; при $Z > 0,037$ – вероятность банкротства невелика. Расчет показателей представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Расчет вероятности банкротства
ООО «Корус» по четырехфакторной Z - модели Р. Лиса

Показатель	Предприятие ООО «Корус»	
	2014г.	2015г.
Оборотный капитал	- 62790	- 52149
Всего активов	291931	420450
Прибыль от продаж	20108	10384
Нераспределенная прибыль	19650	26801
Собственный капитал	19660	26811
Заемный капитал	272271	393639
Оборотный капитал / Всего активов	- 0,22	- 0,12
Прибыль от продаж / Всего активов	0,07	0,02
Нераспределенная прибыль / Всего активов	0,07	0,06

Собственный капитал / Заемный капитал	0,07	0,07
Значение Z	0,033	0,029
Оценка значений:	высокая, Z < 0,037	высокая, Z < 0,037

По таблице 1 можно сделать вывод, что и у предприятия ООО «Корус» высокая вероятность банкротства и в 2014 и в 2015гг.

Первым российским опытом применения подхода Э.Альтмана является сравнительно недавно разработанная модель Г. В. Давыдовой и А. Ю. Беликова [3, с.27; 5, с. 320; 7, с. 1084]. Вероятность банкротства по модели Давыдовой - Беликова рассчитывается по формуле:

$$Z = 8,38K1 + K2 + 0,054K3 + 0,63K4, (2)$$

где K1 = оборотный капитал / сумма активов;

K2 = чистая прибыль / собственный капитал;

K3 = выручка от реализации / средняя стоимость активов;

K4 = чистая прибыль / себестоимость

R < 0 - вероятность банкротства максимальна (90 - 100 %); 0 < R < 0,18 – вероятность банкротства высокая (60 - 80 %); 0,18 < R < 0,32 - вероятность банкротства средняя (35 - 50 %); 0,32 < R < 0,42 - вероятность банкротства низкая; R > 0,42 – вероятность банкротства минимальна (до 10 %).

Расчет представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет вероятности банкротства
ООО «Корус» по модели Г. В. Давыдовой и А. Ю. Беликова

Показатель	Предприятие	
	ООО «Корус» 2014г.	2015г.
Оборотный капитал	- 62790	- 52149
Сумма активов	291931	420450
Чистая прибыль	19650	26801
Собственный капитал	19600	26811
Выручка от реализации	85126	80454
Средняя стоимость активов	147501	356190,5
Себестоимость	48830	54028
Оборотный капитал / Сумма активов	- 0,22	- 0,12
Чистая прибыль / Собственный капитал	1,00	1,00
Выручка от реализации / Средняя стоимость активов	0,58	0,23
Чистая прибыль / Себестоимость	0,40	0,50
Значение R	- 0,56	0,322
Оценка значений:	максимальная, R<0	низкая, 0,32<R<0,42

По таблице 2 можно сделать вывод о том, что у предприятия ООО «Корус» в 2014г. вероятность банкротства максимальная, так как $R = -0,56 < 0$ (риск банкротства 90 - 100 %), а в 2015г. низкая вероятность банкротства, так как $0,32 < R = 0,322 < 0,42$ (риск банкротства 15 - 20 %).

Усовершенствованием модели Э. Альтмана кроме Г. В. Давыдовой и А. Ю. Беликова так же занималась Г.В. Савицкая. В результате Г.В. Савицкой была разработана модель для оценки и прогнозирования вероятности банкротства сельскохозяйственных предприятий [7, с. 1082; 8, с. 499]:

$$Z = 1 - 0,8X_1 - 1,8X_2 - 1,83X_3 - 0,28X_4, (3)$$

где X_1 = оборотный капитал / сумма активов;

X_2 = выручка от реализации / средний собственный капитал;

X_3 = собственный капитал / сумма активов;

X_4 = чистая прибыль / средний собственный капитал.

Если $Z < 0$, то предприятие будет относиться к классу финансово устойчивых предприятий.

Если $0 < Z < 1$, то это говорит о нестабильном состоянии предприятия.

Если $Z > 1$, высокий риск банкротства предприятия в будущем.

Расчет представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Расчет вероятности банкротства
ООО «Корус» по модели Г. В. Савицкой

Показатель	Предприятие ООО «Корус»	
	2014г.	2015г.
Оборотный капитал	- 62790	- 52149
Сумма активов	291931	420450
Выручка от реализации	85126	80454
Средний собственный капитал	9835	23235,50
Собственный капитал	19660	26811
Чистая прибыль	19650	26801
Оборотный капитал / Сумма активов	- 0,22	- 0,12
Выручка от реализации / Средний собственный капитал	8,66	3,46
Собственный капитал / Сумма активов	0,07	0,06
Чистая прибыль / Средний собственный капитал	2,00	1,15
Значение Z	- 16,69	- 5,54
Оценка значений:	финансово устойчивое, $Z < 0$	финансово устойчивое, $Z < 0$

Модель Г. В. Савицкой показала, что за 2014 - 2015гг. предприятие ООО «Корус» финансово устойчивое.

Одной из наиболее известных рейтинговых моделей является модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова. Российские ученые разработали среднесрочную рейтинговую модель прогнозирования риска банкротства, которая может применяться для любой отрасли и предприятий различного масштаба. Общий вид модели [3, с.28; 5, с.320; 8, с.501]:

$$R = 2K1 + 0,1K2 + 0,08K3 + 0,45K4 + K5 \quad (4)$$

где $K1 = (\text{собственный капитал} - \text{внеоборотные активы}) / \text{оборотные активы}$;

$K2 = \text{оборотные активы} / \text{краткосрочные обязательства}$;

$K3 = \text{выручка от продаж} / \text{среднегодовая стоимость активов}$;

$K4 = \text{чистая прибыль} / \text{выручка от продаж}$;

$K5 = \text{чистая прибыль} / \text{собственный капитал}$.

Если значение рейтингового показателя $R \geq 1$, то финансовое состояние предприятия удовлетворительное, если $R < 1$, то финансовое состояние предприятия можно оценить как неудовлетворительное. Расчет модели представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Расчет вероятности банкротства
ООО «Корус» по модели Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова

Показатель \ Предприятие	ООО «Корус»	
	2014г.	2015г.
Собственный капитал	19660	26811
Внеоборотные активы	82450	78960
Оборотные активы	209481	341490
Краткосрочные обязательства	272271	393639
Выручка от продаж	85126	80454
Среднегодовая стоимость активов	147501	356190,50
Чистая прибыль	19650	26801
(Собственный капитал – Внеоборотные активы) / Оборотные активы	- 0,30	- 0,15
Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	0,77	0,87
Выручка от продаж / Среднегодовая стоимость активов	0,58	0,23
Чистая прибыль / Выручка от продаж	0,23	0,33
Чистая прибыль / Собственный капитал	1,00	1,00

Значение R	0,59	0,95
Оценка значений:	неудовлетворительное финансовое состояние, $R < 1$	неудовлетворительное финансовое состояние, $R < 1$

По таблице 4 можно сделать вывод о том, что у предприятия ООО «Корус» в 2014 - 2015гг. неудовлетворительное финансовое состояние, так как $R = 0,59 < 1$ в 2014г. и $R = 0,95 < 1$ в 2015г.

Обобщим результаты прогнозирования банкротства в таблице 5.

Таблица 5 - Результаты оценки вероятности банкротства ООО «Корус» с помощью различных аналитических моделей прогнозирования банкротства.

Название модели	Оценка вероятности банкротства	
	2014г.	2015г.
Четырехфакторная Z - модели Р. Лиса	0,033 – высокая вероятность банкротства	0,029 – высокая вероятность банкротства
Модель Г. В. Давыдовой и А. Ю. Беликова	- 0,56 – максимальная вероятность банкротства	0,322 – низкая вероятность банкротства
Модель Г. В. Савицкой	- 16,69 – финансово устойчивое	- 5,54 – финансово устойчивое
Модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова	0,59 – неудовлетворительное финансовое состояние	0,95 – неудовлетворительное финансовое состояние

Таким образом, проведя оценку вероятности банкротства по четырём моделям, как зарубежным, так и отечественным можно сделать вывод, что ООО «Корус» в 2014 г. имело высокую степень вероятности банкротства. Что касается 2015г., то имеют место противоречивые результаты: модель Р. Лиса говорит о высокой вероятности банкротства, аналогичная оценка по модели Р.С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова, модель Г.В. Савицкой напротив демонстрирует финансовую устойчивость. Иначе говоря, характер оценок имеет противоречивый характер.

Полученные результаты показывают, что вышерассмотренные модели прогнозирования банкротства не имеют самостоятельного значения и нуждаются в теоретической доработке. Решение этого вопроса наталкивается на ряд факторов. Важнейшие из них – это отсутствие достаточно масштабной достоверной статистической информации об убыточных предприятиях, коррупционная составляющая российской экономики, позволяющая фиктивное банкротство отдельных предприятий (организаций), отсутствие полноценно разработанной классификации факторов внешней среды, оказывающих влияние на деятельность предприятия.

Как показывает опыт практики, отечественные предприятия, в том числе и сельскохозяйственные не используют в своей деятельности модели прогнозирования банкротства. Причины кроются в следующем:

- разные модели нередко дают противоречивые результаты оценки;

- ни в одном нормативно - правовом документе не указывается на целесообразность их использования как самостоятельных инструментов прогнозирования банкротства;

- практические работники (экономисты, топ менеджеры) ориентируются на ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», в соответствии с которым имеются четко определенные признаки банкротства.

В настоящее время оценку деятельности предприятия каждый руководитель производит по своему, используя при этом прежде всего показатели выручки, систему показателей прибыли и рентабельности. На наш взгляд, в дополнение к этим оценочным показателям необходимо рассчитывать коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. Дополняя этими показателями, показатели динамики выручки, прибыли, рентабельности (оценивая соотношение темпов их роста в соответствии с «золотым правилом экономики» [6, с.78] можно получить более или менее реальную картину деятельности предприятия и оценить вероятность банкротства.

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что:

- зарубежные и отечественные аналитические модели прогнозирования банкротства самостоятельного значения не имеют, носят характер поддерживающей иллюстрации;

- поиски и научные разработки по созданию российской модели прогнозирования банкротства ведутся различными авторами, однако ни одна модель в настоящее время не является общепризнанной;

- прогнозирование банкротства предприятий (организаций) следует осуществлять в комплексе: наряду с количественными методами прогнозирования банкротства (аналитические модели) нужно использовать и качественные (неформализованные) методы.

Список использованной литературы

1 О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127 - ФЗ // Собрание законодательства РФ - 2002. - №43. - Ст.41 0.

2 О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина - должника: Федеральный закон от 2 .12.2014г. N 476 - ФЗ // Собрание законодательства РФ –2014. - №4 . - С.6 14

3 Салькова, М. В. Методика анализа и прогнозирования деятельности организации в целях выявления и предупреждения несостоятельности (банкротства) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.scienceforum.ru / 2014 / pdf / 1677.pdf. Дата обращения: 25.07.2016

4 Федорова, Е. А. Какая модель лучше прогнозирует банкротство российских предприятий? / Е. А. Федорова, С. Е. Довженко, Я. В. Тимофеев // Экономический анализ: теория и практика, 2014. - №41. - С. 28 - 33

5 Олиниченко, К. В. Банкротство предприятий и система критериев их неплатежеспособности / К. В. Олиниченко, И. А. Кузмичева // Фундаментальные исследования, 2015. - №6 (часть 2). - С. 318 - 322

6 Воронина, В. М. Использование «Золотого правила экономики» в управлении промышленными предприятиями / В. М. Воронина, О. В. Федорищева // Менеджмент в России и за рубежом, 2014. - №1. - С. 75 - 82

7 Высоцкая, Т. В. Оценка вероятности банкротства предприятия агропромышленного комплекса / Т. В. Высоцкая // Научный журнал КубГАУ, 2013. - №8 - С.1076 - 1087.

8 Высоцкая, Т. В. Сравнительный анализ методов оценки несостоятельности сельскохозяйственных предприятий / Т. В. Высоцкая, А. В. Коваленко, М. Х. Уртенов // Научный журнал КубГАУ, 2012. - №75 - С.4 4 - 508

9 Шамсутдинова, Э. Р. Вероятность банкротства сельскохозяйственного предприятия в условиях кризиса / Э. Р. Шамсутдинова, Э. Ф. Нурдавлятова // Мир современной науки, 2014. - №3 (25). - С.74 - 78

10 Воронина, В.М. Аналитический инструментарий в превентивном антикризисном управлении промышленным предприятием: концептуальные основы / В.М. Воронина, А.П. Калинина, О.В. Федорищева // Аудит и финансовый анализ, 2010. - № 3. - С. 323 - 327

© Галузина С.С., 2016

Глухова И.А.,

магистрант 2 курса
институт экономики и предпринимательства
ННГУ им.Н.И.Лобачевского,
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

Сизова Е.В.,

магистрант 2 курса
институт экономики и предпринимательства
ННГУ им.Н.И.Лобачевского,
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

ПРЕИМУЩЕСТВА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА

Отдых в сельской местности с возможностью для туристов ведения домашнего хозяйства, кормлением животных, охотой, рыбалкой, катанием на лошадях и многим другим (иными словами: сельский туризм) имеет ряд преимуществ для всех участников данного процесса. Он оказывает благоприятное воздействие и на окружающую среду, и на уровень жизни людей, является стимулятором по привлечению работоспособного населения в сельскую местность, и др.

Рассмотрим более подробно влияние сельского туризма на различные категории участников данной деятельности.

1. Потребитель (турист)

Повышенный интерес туристов к отдыху в деревне часто связан с желанием изменить те условия существования, ту обстановку, которая его окружает уже долго время. Жизнь в крупных городах связана с плохой экологией, загрязнением окружающей среды, шумом; людей окружает множество проблем, стрессовых ситуаций, что не может не сказаться на

ухудшении здоровья и изменении психоэмоционального поведения человека. В связи с чем появляется потребность в их восстановлении [1].

Путешествие в сельскую местность позволяет:

1) сменить обстановку, при достаточной экономии времени и материальных ресурсов;
2) получить новые впечатления, которые отличаются от тех, которые можно приобрести в повседневной жизни;

3) насладиться общением с природой, тишиной, спокойствием, т.к. специфика путешествия позволяет изменять интенсивность общения людей друг с другом во время отдыха. Возможность отдыха на природе позволяет переосмыслить собственные цели и ценности, изменить отношение к проблемной ситуации, что позволяет снять высокое эмоциональное напряжение, которое, как правило, возникает из-за чрезмерной сосредоточенности на определенной проблеме [2];

4) возможность питания экологически чистыми и полезными свежими продуктами.

Также, сельский туризм - это возможность повысить культурное развитие человека, посещение новых территорий расширяет кругозор, позволяет узнать что - то новое, открывает новые границы познаний.

2. Производитель (принимающая сторона)

Благодаря развитию данной отрасли и востребованности предложения местного производителя наблюдается повышение самооценки жителей села. Происходит развитие личности, прежде всего, принимающей стороны, т.к. возникает необходимость в приобретении новых знаний, навыков, в повышении квалификации при организации приема гостей, наблюдается значительный вклад в улучшение собственного дома и усадьбы.

Отрасль сельского туризма предполагает использование преимущественно незатратных ресурсов (природного, социокультурного и исторического наследия), что экономит финансовые средства местных производителей. Также данный вид туризма может являться источником дохода для сельского населения при возникновении ситуации кризиса аграрного сектора, либо деградации сельских регионов. В целом, появляется новая точка отсчета для и задается планка для развития [3, с. 13 - 14].

3. Государство

С позиции государственного аппарата, также можно наблюдать / необходимо отметить ряд положительных качеств / преимуществ развития сельского туризма. Это, прежде всего:

- повышение доходов сельских жителей, улучшение качества жизни;
- развитие инфраструктуры на селе: преодоление обособленности села на основе расширения и углубления его связей с городом, развитие дорожно - транспортных коммуникаций, телефонной и других форм связи, создание единых систем общественного обслуживания населения;

- повышение уровня профессиональной подготовки предпринимателей на основе специальных программ, создаваемых с учетом специфики сельского туризма [3, с. 33];

- возможность привлечения молодежи в сельскую местность, создание новых рабочих мест;

- стимулирование изучения народных обычаев и обрядов; развитие народных промыслов; пропаганда национальных культурных традиций [3, с. 6].

-

4. Окружающая среда

Наблюдается улучшение экологии территорий при развитии данной отрасли. Также существуют конкретные виды туризма, целью которых является оздоровление окружающей среды. Например, экологический туризм подразумевает организацию поездок

с определенным количеством участников в природные зоны с посещением мест, которые представляют культурный интерес для посетителей, с целью реализации различных проектов охраны и рационального использования природных ресурсов [4, с. 56].

Таким образом, развивая такую отрасль экономики как сельский туризм, можно решить сразу несколько проблем. Создавая привлекательные условия проживания и интересные виды развлечений для туристов в сельской местности, можно влиять на эмоциональное состояние посетителей, развивать регион в целом, развивая отдельные хозяйственные субъекты, а также, восстанавливать природные территории...

Список использованной литературы

1. Нефедкина С.А., Балабанова А.О. Особенности развития сельского туризма в России // Сельское, лесное и водное хозяйство. 2014. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://agro.snauka.ru/2014/01/1283> (дата обращения: 15.11.2016).
2. Пашковская И.Н., Шемякина Е.Ю. Сельский туризм как регулятор психоэмоционального состояния человека // Сборник трудов III Международной научно - практической конференции "Туризм на сельских территориях: опыт, проблемы, перспективы". 2014. стр. 124 - 136 (дата обращения: 14.11.2016)
3. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Сельский туризм: опыт, проблемы, перспективы развития в России – М.: ООО «Столичная типография», 2008.– 72 с. [Электронный ресурс]. URL: http://mex - consult.ru / d / 77622 / d / selskiy _ turizm.pdf (дата обращения: 20.11.2016)
4. Бабкин А.В. Специальные виды туризма. Учебное пособие // Ростов - на - Дону. 2008, 117 с.

© Глухова И.А., Сизова Е.В. 2016

Гольшев И.Д.,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента и управления персоналом
УрСЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г.Челябинск, Российская федерация

ФОРМЫ ИНТЕГРИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРУКТУР В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Интегрирование организационных структур предприятий является важным фактором повышения конкурентоспособности в условиях глобализации мировой экономики. Формы интегрирования могут быть разнообразными: концерны, холдинги, ассоциации, финансово - промышленные группы, консорциумы, альянсы, синдикаты.

В основе современных знаний о факторах выбора и построения организационных структур лежит вывод А.Чандлера, сделанный им в книге 1962 года «Стратегия и структура: Главы из истории американского промышленного предприятия», о том, что стратегия компании определяет ее структуру. Это положение вошло в классические учебники по менеджменту: «...структура организации должна быть такой, чтобы обеспечить реализацию ее стратегии» [1, с.331].

Целью интегрирования является получение экономических преимуществ перед конкурентами за счет:

- снижение транзакционных издержек;
- использования синергетического эффекта.

Это позволяет предприятию с интегрированной организационной структурой привлекать дополнительный капитал для своего развития.

Каждая форма интегрирования имеет свои преимущества и недостатки. Естественно, что экономически обоснованными являются те корпоративные объединения, эффективность которых выше по сравнению с отдельными предприятиями. Это касается не только прямых показателей эффективности, как, например, рентабельность производства или рентабельность продаж, но и более широкого понимания экономической выгоды, как, например, привлечение дополнительных источников инвестиций и заимствований.

Наиболее распространенной формой интегрированных корпоративных структур в современной России являются холдинги. Это относится как к крупному бизнесу стратегических отраслей, так и к предприятиям среднего и малого бизнеса [2, с.6]. Ярким тому подтверждением могут служить ведущие предприятия черной металлургии России.

Четыре крупнейших российских производителя продукции черной металлургии входят в рейтинг топ - 50 крупнейших производителей мира [3]. Однако, в плане организационной структуры управления они имеют принципиальное сходство.

1. ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК). Контрольный пакет акций комбината (85,5 %) номинально принадлежит основному хозяйственному обществу «Fletcher Group Holdings Ltd.», расположенному на Кипре [4]. В данном положении компания «Fletcher Group Holdings Ltd.» является материнской компанией, а ПАО «НЛМК» - дочерней компанией.

2. EVRAZ Холдинг. Материнская компания «Lanebrook Ltd.» зарегистрирована на Кипре. Владеет 63,79 % акций дочерней компании. [5].

3. ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК). Материнская компания «Mintha Holding Ltd.» зарегистрирована на Кипре. Владеет 87,26 % акций ОАО «ММК» [6].

4. ПАО «Северсталь». Материнская компания «Frontdeal Ltd.» зарегистрирована на Кипре, владеет 94 % акций дочерней компании (рассчитано автором по [7]).

Кроме названных холдингов следует упомянуть о не попавшем в рейтинг топ - 50 ПАО «Мечел» - одного из крупнейших производителей стали в России. Его материнская компания «Mechel Service Global B.V.» зарегистрирована в Нидерландах и владеет 55,04 % акций дочерней компании [8].

Российская статистика к отрасли черной металлургии относит также предприятия, производящие трубную продукцию из черных металлов. Поэтому следует отметить еще два холдинга.

1. ПАО «Челябинский трубопрокатный завод» (ЧТПЗ). Материнская компания «Mountrise Ltd.» зарегистрирована на Кипре. Владеет 51,99 % акций дочерней компании [9].

2. ПАО «Трубная металлургическая компания» (ТМК). Материнская компания «ТМК Steel Holding Ltd.» зарегистрирована на Кипре, владеет 67,75 % акций дочерней компании [10].

Рассмотренные факты, позволяют сделать вывод о том, что в основе создания и деятельности крупных компаний металлургического комплекса лежат положения статьи 67.3 Гражданского Кодекса Российской Федерации, определяющие понятия основного хозяйственного общества и дочернего хозяйственного общества. Основными организационно - правовыми формами предприятий черной металлургии являются акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью. Это позволяет осуществлять прямое руководство и контроль за деятельностью дочернего общества посредством преобладающего участия в его уставном капитале.

Существование предприятия в форме публичного акционерного общества (ПАО) позволяет иметь дополнительные возможности привлечения инвестиций. А для рассмотренных холдингов в черной металлургии – это возможность привлечения иностранных инвестиций.

Список использованной литературы

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: «Дело», 1992. - 702с.
2. Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 648с..
3. Официальный сайт производителей стали. [Электронный ресурс] URL: <http://www.worldsteel.org/statistics/top-producers.html> (дата обращения 16.11.2016).
4. Официальный сайт ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат». [Электронный ресурс] URL: <http://www.nlmk.com/ru/> (дата обращения 16.11.2016).
5. Официальный сайт Группы EVRAZ. [Электронный ресурс] URL: <http://www.evraz.com/ru/> (дата обращения 16.11.2016).
6. Официальный сайт ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат». [Электронный ресурс] URL: <http://mmk.ru/> (дата обращения 16.11.2016).
7. Официальный сайт ПАО «Северсталь». [Электронный ресурс] URL: <http://www.severstal.com/rus/> (дата обращения 16.11.2016).
8. Официальный сайт ПАО «Мечел». [Электронный ресурс] URL: <http://www.mechel.ru/> (дата обращения 16.11.2016).
9. Официальный сайт ПАО «Челябинский трубопрокатный завод». [Электронный ресурс] URL: <http://www.chelpipe.ru/> (дата обращения 16.11.2016).
10. Официальный сайт ПАО «Трубная металлургическая компания». [Электронный ресурс] URL: <https://www.tmk-group.ru/> (дата обращения 16.11.2016).

© Гольшев И.Д., 2016

Гончарова Э. Д.,
студентка гр. МЭБз - 15 - 01
ИЭС УГНТУ,
г. Уфа, Российская Федерация
Байрушина Ф.Ф.
Ст. преподаватель ИЭС УГНТУ
г. Уфа, Российская Федерация

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Проблемы уровня и качества жизни является одним из наиболее актуальным. Причиной служит экономический кризис 2014 - 2016 гг., на фоне которого в обществе произошло глубокое падение уровня и качества жизни основной массы населения россиян. Во всех сферах ощущается влияние кризиса [3].

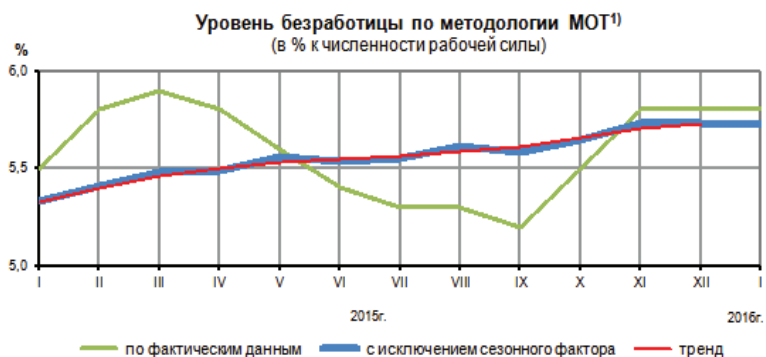
Основные показатели упадка:

- увеличение темпа инфляции;

- девальвация рубля;
- подорожание продуктов;
- высокая вероятность замораживания индексации социальных выплат и заработных плат;
- продление моратория на накопительную часть пенсии;
- падение цен на нефть;
- введение санкций [2].

Все эти показатели влияют на любого гражданина страны. А низкий уровень зарплат отражается абсолютно на всем населении [2].

Мировой экономический кризис коснулся и многих предприятий, на продукцию которых также упал спрос. Крупным организациям, банкам пришлось сократить штат своих сотрудников. Соответственно, сотни людей потеряли работу, снизилась покупательская способность, растут цены на продукцию. Выпускники ВУЗов не могут устроиться на работу, потому что сократилось число вакансий. Это ведет к росту преступности и снижению эффективности образования. Большинство граждан приблизилась к порогу бедности, так как уровень безработицы на 2016 г. составляет 5,8 % (без исключения сезонного фактора).



1) Оценка данных с исключением сезонного фактора осуществлена с использованием программы "ДЕМЕТРА 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.

Рисунок - Динамика безработицы. Росстат, 2016 год.

В настоящее время наблюдается плачевная ситуация в сельском хозяйстве, откуда основная часть жителей переезжают или ищут работу в крупных городах.

В рейтинг обеспеченных регионов России вошли Республика Татарстан, Московская, Белгородская, Магаданская, Сахалинская и Тюменская области [2].

Не помогают даже индексации пенсии, пособий и заработной платы, которые в основном, очень низкие. Если раньше пенсию индексировали два раза в год, то теперь только один раз.

Люди не доверяют вкладам банков, либо обналчиывают деньги, либо приобретают валюты других государств, а это считается вывозом капитала за рубеж и приведет к девальвации рубля. Россияне увязли в долгах, не в состоянии выплатить кредиты [2].

Россия не в первый раз переживает тяжелые времена. Самым тяжелым кризисным периодом считается 1992 год, затем в 1998 году - дефолт, и кризис в 2008 году. Но в этот раз специалисты утверждают, что выход из кризиса будет сложным, так как это связано с исчерпанием экономических ресурсов страны. Колебание валюты, рост темпов инфляции, безработицы, небольшой потребительский спрос привели к ухудшению экономики России. Также введение санкций усугубило обстановку и без того невысоких темпов роста уровня жизни в стране.

По прогнозам специалистов улучшение ситуации будет не ранее, чем через два года. Впереди ожидаются большие траты на строительство Крымского моста, на развитие объектов к Чемпионату мира по футболу и т.д.

На сегодняшний день в Российской Федерации наблюдаются незначительные улучшения экономической ситуации, но о положительном воздействии на уровень жизни граждан говорить еще рано. Россияне привыкают к кризису. [2].

Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения 13. 11. 2016 г.).

2. Уровень жизни в России в 2016 : статистика и прогнозы. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://krizisrussia.ru/novosti/uroven-zhizni-v-rossii-v-2016-statistika-i-prognozy.html> (дата обращения 13. 11. 2016 г.).

3. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bestreferat.ru/referat-236726.html> (дата обращения 13. 11. 2016 г.).

© Байрушина Ф.Ф., Гончарова Э. Д., 2016

Гриценко Т.С.

студент 4 - го курса, направление подготовки «Экономика»
кафедра «Бизнес - информатики и экономико - математических методов»
профиль «Бизнес - аналитика и статистика»
Дальневосточный федеральный университет
г. Владивосток, Российская Федерация

Матев Н.А.
научный руководитель, к.экон.н., старший преподаватель
кафедры «Бизнес - информатики и экономико - математических методов»
Дальневосточный федеральный университет
г. Владивосток, Российская Федерация

МНОГОМЕРНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация: В статье проводится кластеризация федеральных округов России по показателям трудового потенциала методом многомерной классификации данных.

Результаты представлены в ходе анализа таблиц средних значений. Данная процедура была проведена в пакете прикладных программ SPSS по данным 2005 и 2014 годов и позволила сформировать целостную картину изменения исследуемых показателей в однотипных группах территорий. Результат расчетов базируются на официальных статистических данных, предоставляемых Федеральной службой государственной статистики.

Ключевые слова: многомерная классификация, кластеризация, регионы России, дендрограмма, таблица средних величин, трудовые показатели.

Современные методы анализа состояния рынков труда в федеральных округах базируются, в частности, на использовании специфических методов, которые позволяют оценить развитие трудового потенциала и выявить группы территорий - лидеров и аутсайдеров. К таким методам анализа можно отнести многомерную классификацию (кластеризацию) данных. Обозначение проблемных федеральных округов и кластеров упрощает задачу государства в принятии управленческих решений по поддержанию трудового потенциала округов.

Кластеризация – это задача разбиения заданной выборки объектов на непересекающиеся подмножества, называемые кластерами, так, чтобы каждый кластер состоял из схожих объектов, а объекты разных кластеров существенно отличались [1].

На основе кластерного анализа строится дендрограмма – это граф без циклов, построенный по матрице мер близости. Она позволяет изобразить взаимные связи между объектами из заданного множества [2].

Мера иерархической кластеризации выбрана, как квадрат расстояния Евклида. Данная мера расстояния используется в тех случаях, когда требуется придать большее значение более отдаленным друг от друга объектам [2]. Квадрат евклидова расстояния вычисляется по формуле (1):

$$(x, y) = \sum_i (x_i - y_i)^2, \quad (1)$$

где (x, y) – квадрат расстояния Евклида;

x_i – значение фактора x ;

y_i – значение фактора y .

В построении иерархической кластеризации использовался метод Варда. Метод Варда основывается на методе дисперсионного анализа для оценки расстояния между кластерами. Особенность метода состоит в том, что он стремится создавать кластеры малого размера.

Федеральные округа России кластеризовывались на 2014 и 2005 года по пяти следующим показателям:

- уровень занятости населения;
- уровень безработицы мужчин;
- уровень безработицы женщин;
- средняя продолжительность поиска работы безработными;
- удельный вес населения федеральных округов в общей численности населения страны.

Дендрограмма построенная в пакете прикладных программ SPSS дает визуальное разделение федеральных округов, на основе выбранных показателей. Древовидная диаграмма распределения федеральных округов по показателям трудового потенциала в 2005 году представлена на рисунке 1.

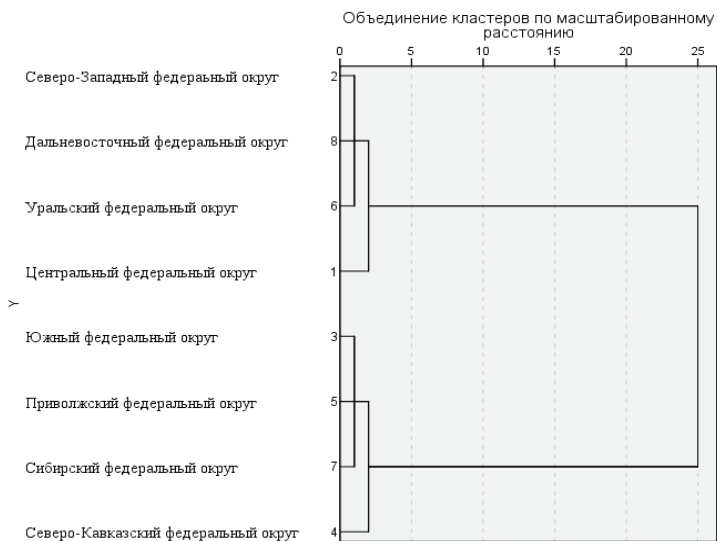


Рисунок 1 – Дендрограмма распределения федеральных округов по показателям трудового потенциала в 2005 году

Стоит отметить, что на рисунке 1 не представлен Крымский федеральный округ, это обусловлено тем, что отсутствуют данные по показателям, на основе которых кластеризовывались регионы.

Из рисунка 1 видно, что выделяется два кластера по четыре федеральных округа в каждом. Первый кластер включает в себя Южный, Приволжский, Северо - Кавказский и Сибирский федеральные округа. Стоит отметить, что первый кластер состоит из двух кластеров, один из которых включает в себя Южный, Приволжский и Сибирский федеральные округа, а другой Северо - Кавказский федеральный округ. Второй кластер включает в себя Уральский, Дальневосточный, Северо - Западный и Центральный федеральные округа. Второй кластер также состоит из двух кластеров, один из которых состоит из трех федеральных округов – это Уральский, Дальневосточный и Северо - Западный федеральные округа, а другой из одного Центрального федерального округа.

Для детального анализа кластеризации на рисунке 1 построим таблицу средних величин, данные представим в таблице 1.

Таблица 1 – таблица средних величин кластеров в 2005 году

Показатель	Кластер	
	1	2
Уровень занятости населения, %	57,38	63,25
Уровень безработицы мужчин, %	10,38	6,15
Уровень безработицы женщин, %	10,71	5,96
Средняя продолжительность поиска работы безработными, %	9,15	8,05
Удельный вес населения регионов в общей численности населения страны, %	62,13	64,23
Среднедушевые денежные доходы населения, рублей	5813,50	9617,00

Источник: рассчитано автором

Исходя из таблицы 1 можно сказать, что по показателям уровня безработицы мужчин и женщин первый кластер показывает большие значения по сравнению со вторым на 4,23 % и 4,75 % соответственно. Относительные показатели уровня занятости населения и удельный вес населения регионов в общей численности населения страны во втором кластере больше на 2,10 % и 5,87 % соответственно. Поиск в работы в первом кластере, опираясь на показатель средней продолжительности поиска работы безработными, занимает 9,15 месяцев, что на 1,1 месяца или 33 дня больше чем во втором. Абсолютный показатель среднедушевого денежного дохода во втором кластере больше на 3 803, 50 рублей или в 1,65 раза больше. Таким образом, федеральные округа второго кластера второй являются лидерами по рассматриваемым показателям.

Рассмотрим распределение территорий России по предложенным показателям трудового потенциала за 2014 год (рисунок 2).

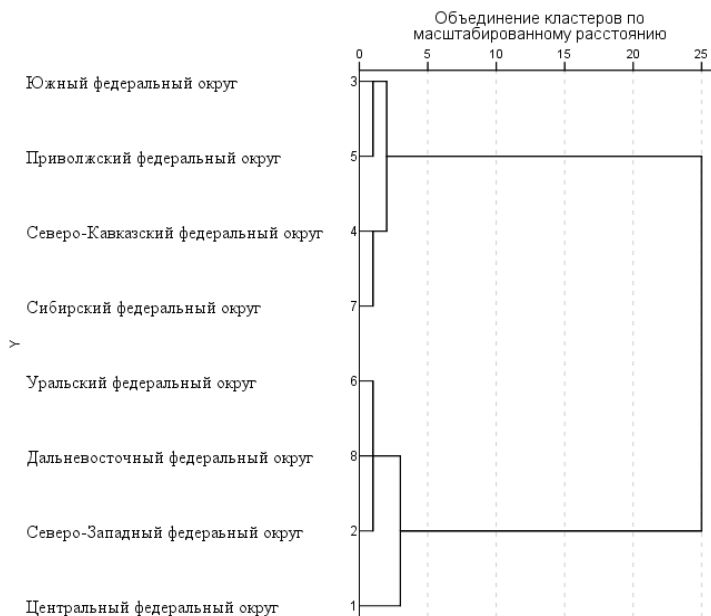


Рисунок 2 – Дендрограмма распределения федеральных округов по показателям трудового потенциала в 2014 году

Из рисунка 2 видно, что в 2014 году также выделяются два кластера с теми же составляющими, как и в 2005 году. Отличительной особенностью является лишь то, что в первом кластере, состоящего из Южного, Приволжского, Сибирского и Северо - Кавказского федеральных округов изменился процесс объединения в один кластер. В 2014 году первый кластер образовался также из двух кластеров, в каждом по два федеральных округа, то есть в один вошли Южный и Приволжский федеральные округа, а в другой Северо - Кавказский и Сибирский федеральные округа. Структура и процесс кластеризации второго кластера остались неизменными.

Для более детального анализа кластеризации построим таблицу средних величин, данные предоставим в таблице 2.

Таблица 2 – Таблица средних величин кластеров в 2014 году

Показатель	Кластер	
	1	2
Уровень занятости населения, %	62,07	66,93
Уровень безработицы мужчин, %	7,31	5,25
Уровень безработицы женщин, %	7,13	4,42
Средняя продолжительность поиска работы безработными, месяцев	7,71	6,87
Удельный вес населения регионов в общей численности населения страны, %	58,22	59,07
Среднедушевые денежные доходы населения, рублей	22632,50	31502,50

Источник: рассчитано автором

По данным таблицы 2 видно, что второй кластер показывает лучшие результаты по показателям трудового потенциала. Так в нем уровень безработицы мужчин и женщин ниже значений первого кластера на 2,06 % и 2,71 % соответственно. Остальные относительные показатели в первом кластере ниже чем во втором. Уровень занятости населения и удельный вес населения регионов в общей численности населения страны выше во втором кластере на 4,86 % и 0,85 % соответственно. Средняя продолжительность поиска работы безработными в первом кластере больше чем во втором на 0,84 месяца, то есть на 25 дней. Абсолютный показатель среднедушевого денежного дохода населения во втором кластере превышает значение в первом на 8 870 рублей.

Таким образом, по проведенному кластерному анализу можно сказать, что изменений в количестве и составе кластеров по показателям трудового потенциала с 2005 по 2014 года не выявлено. В ходе анализа были выявлены кластер - лидер и кластер - аутсайдер. Кластер - аутсайдер состоит из Южного Приволжского, Северо - Кавказского и Сибирского федеральных округов. Кластер - лидер состоит из Северо - западного, Дальневосточного, Уральского и Центрального федеральных округов.

Для лучшей визуализации данных изобразим карту распределения кластеров на рисунке 3.



Рисунок 3 – Кластеризация федеральных округов по показателям трудового потенциала за 2005 и 2014 года

Из рисунка 3 видно, что территориальной взаимосвязи между кластерами нет, так как отдельные федеральные округа, входящие в кластер, не имеют смежных границ с другими федеральными округами входящими в этот же кластер. Так, Сибирский федеральный округ обособлен от округов, входящих в кластер - аутсайдеров, а Дальневосточный федеральный округ обособлен от округов, входящих в кластер - лидеров.

Таким образом, при исследовании федеральных округов России посредством кластерного анализа выяснилось, что за период с 2005 и 2014 года изменений в составе кластеров не выявлено. Анализируя один из элементов кластерного анализа, таблицу средних величин, за 2005 и 2014 года были получены средние показатели по каждому кластеру, можно отметить такую особенность, что в 2005 и 2014 года доминирование не по одному показателю кластер - лидер не утратил. Также было выявлено отсутствие влияния территориального расположения на кластеризацию федеральных округов.

Список использованных источников:

1. Новиков А. И. Эконометрика. Учебное пособие для бакалавров – М.: Дашков и Ко, 2013. – 224 с.

2. Уткин В. Б., Балдин К. В., Башлыков В. Н., Брызгалов Н. А., Мартынов В. В. Эконометрика. Учебник – М.: Дашков и Ко, 2012. – 562 с.

3. Гайд работы в пакете «SPSS» // IBM Analytics. URL: <http://www.ibm.com/analytics/ru> / ru (дата обращения: 01.04.2016);

4. Социально - экономические показатели субъектов РФ // Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 1.04.2016).

© Гриценко Т.С., Матев Н.А. 2016

Демиденко Е.А.,
студентка 2 курса
направления «Экономика»
Оренбургского филиала РЭУ
им. Г.В.Плеханова
г. Оренбург,
Российская Федерация

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В РАСПРЕДЕЛЕНИЯХ ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

По данным обследования населения по проблемам занятости в 2015 году численность занятого населения в РФ составила 72323,6 тыс. человек, что по сравнению с 2005 годом больше на 3 984,6 тыс. чел. [4]

Для оценки интенсивности структурных сдвигов проследим изменение структуры занятого населения РФ в 2015 г. по сравнению с 2005 г. по возрасту (рис. 1).

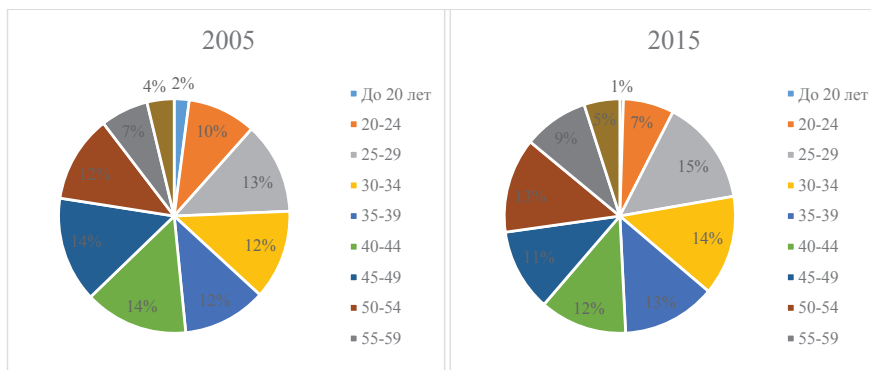


Рис.1. Структура занятого населения РФ по возрасту¹
¹Составлено автором по источнику [4]

По данным рисунка 1 видно, что в 2005 году в структуре занятого населения преобладали лица в возрасте от 40 - 49 лет (28 %), наименьшая доля принадлежит лицам в возрасте до 20 лет (2 %) и 60 - 72 лет (4 %). В 2015 году наибольший удельный вес в структуре занятого населения России принадлежит лицам в возрасте от 25 - 29 лет или 15 %, наименьший - у лиц в возрасте до 20 лет или 1 %, что еще меньше по сравнению с 2005 годом.

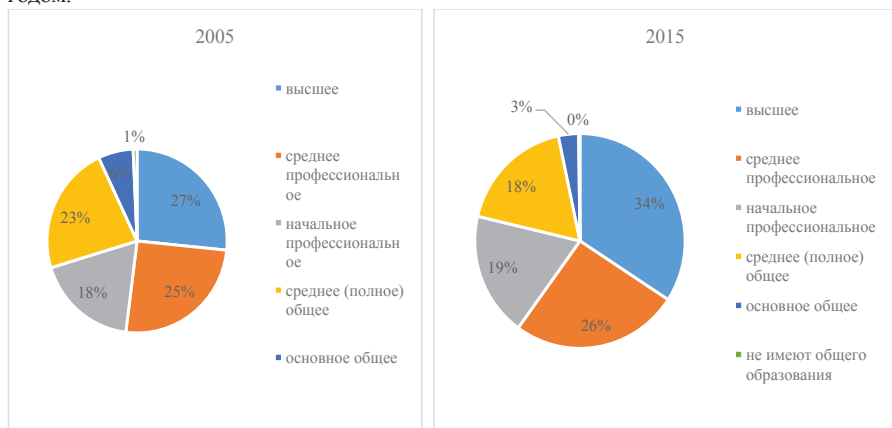


Рис.2. Структура занятого населения РФ по уровню образования²
²Составлено автором по источнику [4]

По данным рисунка 2 видно, что в 2005 году в структуре занятого населения наименьший удельный вес принадлежит лицам, не имеющим образования (1 %), к в 2015 году - 0 %. Наибольшую долю в 2005 г. в рассматриваемой структуре занимают занятые с высшим образованием, доля которых к 2015 г. увеличилась на 7 %.

На втором месте в 2005 г. можно отметить долю занятых, имеющих среднее профессиональное образование, их доля к 2015 году увеличилась незначительно (на 1 %).

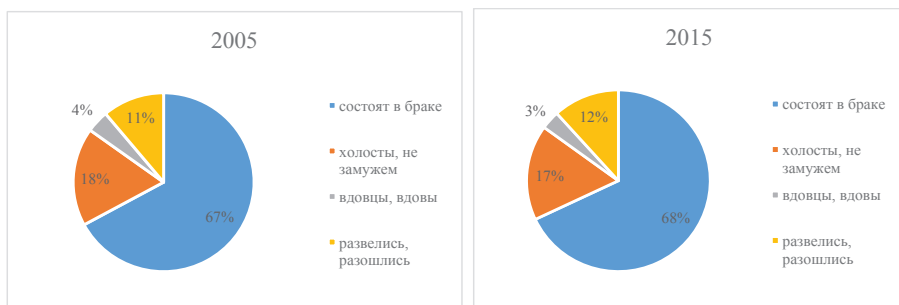


Рис.3. Структура занятого населения РФ по семейному положению³

³Составлено автором по источнику [4]

По данным круговых диаграмм (рис. 3) видно, что в 2005 г. и 2015 гг. преобладает доля занятого населения, состоящего в браке, рост показателя в 2015 г. по сравнению с 2005 г. составил 1 %.

Наименьшая доля в структуре занятого населения РФ по семейному положению в 2005 г. и 2015 гг. принадлежит занятым вдовам и вдовцам.

Для оценки интенсивности происходящих структурных сдвигов в изучаемых структурах занятого населения России будет рассмотрен ряд показателей, характеризующих изменение структуры в целом:

- индекс Лузмора – Хэнби ($K_{\Delta d}$);
- линейный коэффициент абсолютных структурных сдвигов Л.С. Казинца ($L_{\text{абс}}$);
- линейный коэффициент относительных структурных сдвигов Л.С. Казинца ($L_{\text{отн}}$);
- интегральный коэффициент структурных сдвигов К. Гатева (K_G);
- индекс В. Рябцева (структурные сдвиги во времени).

Для оценки интенсивности структурных сдвигов проследим изменение структур в 2015 г. по сравнению с 2005 г. (табл. 1).

Таблица 1 - Показатели структурных сдвигов в распределениях занятого населения России в 2015 г. по сравнению с 2005 г.⁴

Показатель	$K_{\Delta d}$	$L_{\text{абс}}$	$L_{\text{отн}}$	K_G	I_R
Структура занятости населения по возрасту	0,01	0,00	0,196	0,164	0,117
Структура занятости населения по уровню образования	0,00	0,00	0,145	0,121	0,086
Структура занятости населения по семейному положению	1,04E - 17	5,2E - 18	0,037	0,020	0,014

⁴Рассчитано автором по источнику [4]

Индекс Лузмора – Хэнби позволяет оценить силу структурных изменений в сравнении с максимально возможным значением этих изменений [1, с.45]. Величина $K_{\Delta d}$ для структуры занятого населения по возрасту (табл.1) составила 0,01; для структуры занятого населения по образованию – 0,0; для структуры занятого населения по семейному положению он составил 5,2E - 18. Следовательно, различие структуры занятого населения по возрасту в

2015 г. по сравнению с 2005 г., составляет 1,0 %, 0,0 % и 0,0 % от максимально возможного значения соответственно, что можно характеризовать как несущественные структурные различия.

Расчеты величин квадратического коэффициента абсолютных и относительных структурных сдвигов Л.С. Казинца ($L_{абс}$ и $L_{отн}$) для изучаемых структур позволяет признать структурные сдвиги в 2015 г. по сравнению с 2005 г. несущественными, а для некоторых структур – тождественными.

Интегральный коэффициент структурных сдвигов К. Гатева, как и показатели абсолютных структурных сдвигов Л.С. Казинца, данный коэффициент в принципе также основан на разностях удельных весов, однако при данном способе нормирования он учитывает значения самих удельных весов обоих периодов [2, с.148]. Для структуры занятого населения России по возрасту коэффициент K_G равен 16,4 % , по уровню образования - 12,1 % и по семейному положению 2,0 % , что также признается несущественными структурными различиями в 2015 г. по сравнению с 2005 г.

Оценка мер различий в структуре занятого населения в РФ в 2015 г. по сравнению с 2005 г. проводилась с помощью индекса В. Рябцева (J_R).

Для структуры занятого населения России по возрасту индекс J_R равен 0,117; для структуры занятого населения России по образованию – 0,086 и структура по семейному положению - 0,014.

Интерпретация результатов по критерию J_R приводится в таблице 2.

Таблица 2 - Шкала оценки меры существенности различий структур по критерию J_R [3, с.57].

№ п / п	Интервалы значений J_R	Характеристика меры структурных различий
1	0,000 - 0,030	Тождественность структур
2	0,031 - 0,070	Весьма низкий уровень различий
3	0,071 - 0,150	Низкий уровень различий
4	0,151 - 0,300	Существенный уровень различий
5	0,301 - 0,500	Значительный уровень различий
6	0,501 - 0,700	Весьма значительный уровень различий
7	0,701 - 0,900	Противоположный тип структур
8	0,901 и выше	Полная противоположность структур

По таблице 2 можно сделать вывод о том, что структуры занятого населения по возрасту и уровню образования в 2015 г. по сравнению с 2005 г. имеют низкий уровень различий, структура занятого населения России по семейному положению в 2015 г. тождественна аналогичной структуре 2005 г.

Проведенные исследования динамики и структуры позволили сделать следующие выводы:

- за анализируемый период наблюдается положительная тенденция роста показателей структуры занятого в экономике населения;

- изменения рассматриваемых структур во времени (в 2015 г. по сравнению с 2005 г.) по коэффициентам структурных сдвигов можно признать несущественными, а в некоторых случаях тождественными.

Список использованной литературы

1. Лаптева Е.В., Золотова Л.В. Статистические методы исследования в экономике. - Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2013. - 171 с.
2. Портнова Л.В. Статистический анализ и прогнозирование уровня безработицы (на примере Оренбургской области) // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2012. Т. 2. №34 - 1. С. 148 - 152.
3. Сивелькин В.А., Кузнецова В.Е. Статистический анализ структуры социально - экономических процессов и явлений: Учебное пособие. - Оренбург: ГОУ ВПО ОГУ, 2002. - с.;
4. Федеральная служба государственной статистики РФ: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 20.11.2016 г.)

© Демиденко Е.А., 2016

Дибжигова Д.В.

студент четвёртого курса очной формы обучения
факультет торгового дела
ФГБОУ ВО «РГЭУ(РИНХ)»
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ГУМАНИТАРНОЙ ПОМОЩИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ

Расходы на гуманитарную помощь предусматриваются ежегодно , в федеральном бюджете. В законодательстве РФ закреплено, что лица получающие гуманитарную помощь, освобождаются от уплаты таможенных платежей и налогов.

Двойственная природа гуманитарной помощи отражается , с одной стороны, как удовлетворение основных , наиболее важных потребностей пострадавших, а так же борьба с бедностью, и реабилитации зоны конфликта. С другой стороны, такого рода содействие со стороны государства предоставляющего гуманитарную помощь, может быть направлено на защиту его экономических интересов в будущем , а так же защиту внешне политических отношений для того , чтобы заручиться поддержкой страны, которая пострадала и нуждается в данный период времени в гуманитарной помощи.

Международная организация Красный крест , так же активно участвует в процессе оказания гуманитарной помощи. Российский Красный Крест определяет гуманитарную помощь как – помощь , которая оказывается для обеспечения нормальной жизнедеятельности пострадавшего населения, в нее входят: первая помощь, чистая вода, продукты питания, предоставление крова, санитарные условия и предметы первой необходимости.

В последние годы , можно заметить тенденцию, к увеличению уровня гуманитарной помощи, которую предоставляет Россия. В среднем показатель в абсолютном выражении за период с 2010 - 2014 г. составил 39.4 миллионов долларов США в год. Данный показатель, значительно ниже показателей стран, которые являются традиционными донорами и чей ВВП можно сопоставить с ВВП нашей страны. Например, на оказание гуманитарной помощи в 2011 году Канада выделила 500 миллионов долларов США. Показатель нашей страны , меньше показателей , тех которые представила Турция , страна являющаяся новым донором в области оказания гуманитарной помощи , ее показатель составил 150 миллионов долларов.

Если сравнивать показатели отдельных стран членов БРИКС , ВВП которых так же сопоставим с ВВП России , то можно заметить, что Россия имеет средние показатели. Индия в 2010 г. выделила из бюджета средства направленную на предоставление гуманитарной помощи другим стран сумму в размере 37 миллионов долларов США, а Бразилия – 29 миллионов долларов США.

Большая часть гуманитарной помощи , которую направляет Россия , не предоставляется посредством двустороннего сотрудничества, а отправляется с помощью многосторонних организаций. Данные Министерства финансов за 2014г. показали, что в процентном соотношении от общего объема всей гуманитарной помощи , которую предоставляла Россия , 93.7 % приходилось на многостороннее сотрудничество , а 6.3 % было предоставлено на основе двустороннего сотрудничества. Такое соотношение показателей было не всегда, если рассмотреть показатели 2006г., то мы увидим, что показатели гуманитарной помощи направленные через многосторонни организации были равны нулю.

Россия практически не сотрудничает с неправительственными организациями. Однако в 2012г. Россия начала свое сотрудничество с Международным комитетом Красного Креста в Сирии.

В настоящее время отличительной чертой российской гуманитарной помощи, является то, что она оказывается в натуральной форме. Если раньше афганские государства получали гуманитарную помощь в виде прямых денежных выплат , то в последнее время предоставление гуманитарной помощи из России направляется в виде необходимых товаров и услуг. Поставки продовольствия является основным и крупнейшим компонентом российской гуманитарной помощи.

Странами наиболее часто получавшие гуманитарную помощь от России , являются странами бывшего Советского Союза. СНГ – является единственной группой стран , которая получила все виды гуманитарной помощи, самыми существенными стали поставки оборудования и транспортных средств в 2011г. В период с 2008 - 2013гг. большие по объему поставки направлялись на территории Кавказского региона в частности в Кыргызстан и Таджикистан.

За последнее десятилетие количество людей, пострадавших в результате гуманитарных кризисов, удвоилось. Организация Объединенных Наций и ее партнеры продолжают принимать меры реагирования в связи с гуманитарными нуждами и чрезвычайными ситуациями, возникающими в результате конфликтов и глобальных проблем, таких как изменение климата и экологическая деградация.

Список литературы

1. Российская бизнес - газета // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rg.ru.
2. Федеральная таможенная служба РФ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.customs.ru.

3. Решение Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010г. № 257 (ред. от 07.07.2014г., с изм. от 18.07.2014г.) «Об Инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

4. Россия как гуманитарный донор // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/dp-russia-humanitarian-donor-150713-ru.pdf>.

© Дибижева Д.В. 2016

Довбыш В.Е.

К.э.н., доцент ВИТИ НИЯУ МИФИ

г. Волгодонск,

Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИОННО - МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Дана литературе дана масса определений термина «реклама», смысл которых обуславливается механизмом понимания данного понятия. «Реклама - публичное оповещение фирмой потенциальных покупателей, потребителей товаров и услуг об их качестве, достоинствах, преимуществах, а также о заслугах самой фирмы». Также «реклама - это форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг на язык нужд и потребностей покупателей. Реклама товаров предполагает использование специфических художественных, технических и психологических приемов». [4, 37]

Выделим наиболее важные характеристики, а также коммуникационные характерные черты рекламы как одного из главных элементов маркетинговой коммуникации.

1. Неличный характер. Информация доставляется потенциальному потребителю не лично от продавца, а через каналы.

2. Одностороннее направление рекламного сообщения. Это обусловлено либо отсутствием ответной реакции или ее задержки на значительные интервалы времени.

3. Нечеткость с позиции расчета результатов от рекламных мероприятий, т.к. факт свершения покупки зависит от множества других факторов.

4. Общественный характер рекламы подразумевает законность товара и общепринятость населением.

5. В рекламном сообщении ясно определен рекламодатель, спонсор.

6. Реклама не претендует на беспристрастность. В рекламном обращении основное внимание уделяется преимуществам рекламируемого товара или фирмы. Они могут быть в значительной степени преувеличены. И в то же время могут быть не упомянуты недостатки предмета рекламы.

7. Заметность и способность к увещанию.

В современном понимании реклама представляет собой детально проработанный и научно - организованный процесс, в котором принимают участие специалисты из разных областей деятельности (маркетологи, психологи, социологи и т.д.). Эффективность их деятельности определена пониманием целей маркетинга в их определенной авторитетности и логичности, просчитанных на тот или иной период. Сущность рекламы определяется в

зависимости от ролей, которые она играет в производстве и общественной жизни. Выделяют следующие вероятностные роли рекламы:

Маркетинговая роль заключается в понимании важности и ориентации на потребности потенциальных потребителей. Кроме того реклама является важным и неотъемлемым элементов маркетинга.

Коммуникационная роль заключается в передаче различных видов маркетинговой информации, которая направлена на достижение взаимопонимания между продавцами и потребителями на рынке. Реклама как информирует о продукции, так и модифицирует ее в образ, который становится в сознании покупателя неотделимым от фактических сведений о качествах рекламируемого товара.

Экономическая роль. С помощью рекламы происходит ориентация производства на удовлетворение потребностей населения. Реклама должна связывать продавцов с покупателями и эти связи постоянно поддерживать. С помощью рекламы можно влиять на развитие потребительского спроса, покупательских навыков и привычек.

Общественная роль: консультирование по товару, агитация разумного использования свободного времени, стимулирование технического прогресса, повышение качества товаров, пропаганда языковой грамотности, создание благоприятной для человека жизненной среды, участие в повышении культурного уровня населения.

Политическая роль реализуется, прежде всего, с помощью политической рекламы, представляющей особую отрасль рекламной деятельности.

Все функции рекламы сводятся к достижению основных целей маркетинговой коммуникации: формирование спроса и стимулирование сбыта. Базовые характеристики рекламы, приведенные в таблице 1, способствуют формированию правильного представления о коммуникационной сущности рекламы и о ее возможностях как средства направленного воздействия на формирование спроса, учитывающего объективные нужды и требования потребителей, их субъективное отражение в покупательском поведении, но определяемого во многом интересами товаропроизводителей. [3, 16]

Таблица 1 – Основные характеристики рекламы

Свойства	Определение свойств
Общественный характер	Адресность рекламного сообщения нескольким лицам.
Способность к увещанию	Возможность продавца предлагать свой товар множество раз, а возможность покупателя — сравнивать обращение продавцов - конкурентов. Широкая, последовательная реклама создает благоприятное представление о продавце.
Экспрессивность	Благодаря новшествам и техническим средствам реклама может быть броской, впечатляющей, эффективной
Обезличенность	Реклама исключает диалог. Аудитория не испытывает необходимости немедленно отвечать на сделанное ей «предложение»

В целом в рекламной деятельности имеются три главные группы действий:

- информирование (сообщение о существовании продукта и его основных особенностей и параметров);
- убеждение (вызов благоприятных эмоций, формирование позиции признания товара, переключение решений потребителя на его покупку);

- поддержание лояльности (закрепление существующих потребителей как главного источника будущих продаж).

Для обеспечения всего этого должен осуществляться единый процесс управления рекламной деятельностью (см. рис. 3).

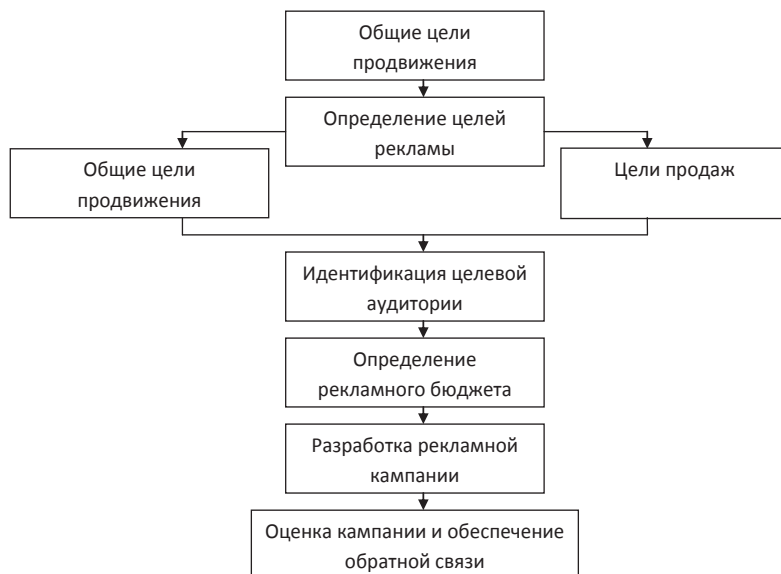


Рисунок 3 - Процесс управления рекламной деятельностью

Изображенный технологический процесс соответствует требованиям современных условий. Технология имеет гибкий подход в процессе разработки и реализации, который обеспечивает возможность ее модификации в результате воздействия внешних факторов. Из схемы видно, что рекламная деятельность выстраивается из общей маркетинговой ситуации: анализируются среда внутренняя и внешняя, а также целевая аудитория. [2, 20]

В настоящее время рекламная промышленность достаточно хорошо развита, что показывает наличие на рынке большого количества предлагаемых рекламных инструментов. На практике использования выделяют пять основных инструментов это купленное время и место в информационном пространстве, персональные продажи, паблик релейшнз, продвижение товара, устная реклама.

Отсюда можно сделать вывод, что реклама как элемент воздействия и продвижения товара занимает важное место в системе маркетинга. Главной целью рекламы является формирование спроса, стимулирование сбыта и продажа товаров. Реклама это самый эффективный инструмент в попытках компании регулировать поведение покупателя, привлечь внимание к своим товарам (услугам), создать лояльный образец (имидж) самой компании. Реклама является на сегодняшний день и на длительную перспективу основным средством маркетинговых коммуникаций отечественных предприятий. [1, 21]

Обобщая все вышесказанное, можно отметить разнообразие рекламных инструментов, которые имеют свои каналы распространения, и применение которых зависит от того, как и каким образом предприятие желает презентовать себя или свой товар.

Список использованной литературы

1. Воронов А.А., Максимова М.И. Исследование особенностей конкурентной борьбы современных торговых предприятий // Практический маркетинг. 2011. - № . – С. 20 - 25
2. Качанова Т.С. Факторы покупательских предпочтений и комплексная лояльность // Практический маркетинг. 2010. - №3. - С.17 - 21
3. Степченко Т.С. Продвижение бренда вуза в свете «признаков неэффективности» (на примере ЮФУ) // Практический маркетинг. 2013. - №2 (192). - С.13 - 18
4. Степченко Т.С. Формирование потребительской лояльности бренду как фактор рыночного развития компаний / Т.С.Степченко // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2011.

© Довбыш В.Е., 2016

Дробышевская Л.Н.,
д.э.н., профессор
Ключников О. А.,
аспирант
экономический факультет
КубГУ
г. Краснодар, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ В РАКЕТНО - КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РФ

В настоящее время в Российской Федерации формируется инновационная экосистема. Под экосистемой понимается устойчивая система, которая включает в себя все одновременно функционирующие элементы на определённом участке. Также она взаимодействует с физической средой, таким образом, что поток живой энергии образует круговороты различных веществ и химических элементов между живой и неживой природой [4]. Экосистемы существуют для образования и развития симбиотического сообщества, увеличения ее продуктивности, формирование круговорота обмена потоками. Они являются многоуровневыми системами с соответствующими компонентами: видами, особями, популяциями и т.д. Стабильность экосистемы поддерживается, во - первых, ростом количества особей, во - вторых, увеличением разнообразия видов.

Термин «инновационная экосистема» был предложен Ч. Весснером как инструмент для формирования необходимых условий, которые способствуют повышению конкурентоспособности компаний на национальном и региональном уровнях. В центре учения Весснера – представление о нововведении, как о трансформационном процессе

идеи в готовый продукт или услугу, требующем значительных общих усилий участников: университетов, научных организаций, венчурных фондов и др. [1]. Инновационная экосистема – среда, которая образованна непосредственными участниками процесса нововведений. В ней осуществляется их взаимодействие, целенаправленное на генерацию идей и развитие инноваций. Экосистема инноваций определенным образом оформляет данные усилия, способствуя тем самым достижению синергетического эффекта.

Государство принимает активное участие в создании экосистемы инноваций посредством поддержки ИиР на ранней стадии, стимулирования рынка венчурных инвестиций, формирования и развития инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства. Поскольку в инновационной экосистеме есть рыночные механизмы саморазвития, она становится самодостаточной и устраняет тем самым избыточное вмешательство государства, которое в новых условиях играет роль фасилитатора процесса коммерциализации знаний. Ключевой стейкхолдер инновационного процесса - бизнес. Предприниматели должны быть включены в процессы принятия решений при разработке инновационной политики, а также принимать активное участие в работе всех элементов экосистемы, и в партнерстве способствовать их развитию. В этой связи уместно, во - первых, проведение различных мероприятий, направленных на вовлечение во взаимодействие представителей науки, инвесторов, экспертов и др. Во - вторых, формирование и усовершенствование баз данных, введение картографирования сетей. В - третьих, участие в международных и российских сетевых проектах и структурах.

Одним из важнейших на сегодня приоритетных направлений являются ракетно - космические технологии. Нынешнюю ситуацию в ракетно - космической отрасли с большой вероятностью можно назвать предкризисной. Следует выделить, что изначальные преимущества российских ракетных носителей на рынке запусков практически исчезли. Кроме того они имеют стабильную тенденцию к спаду, который обусловлен рядом причин. К этим причинам следует отнести: износ производственных фондов, регресс кадрового потенциала, также укрепление курса рубля, неблагоприятная конъюнктура на рынке энергоресурсов.

В настоящее время крупнейшие российские компании существенно отстают в ключевых технологиях конструирования спутников связи. Так, например, российские спутники практически не представлены ни на рынке готовых изделий, ни на рынке отдельных компонентов (к тому же современные российские спутники связи почти до 80 % состоят из импортных деталей). Основная задача технологического развития ракетно - космического промышленности РФ состоит в достижении лидирующих позиций на определённых сегментах рынка, что является одним из наиболее важных государственных приоритетов научно - технологического развития России.

В настоящее время большая доля всей ракетно - космической промышленности задействована в военно - промышленном комплексе. Основная часть инвестиций из государственного бюджета идёт на развитие, исследование и разработку программ в оборонно - промышленной индустрии.

Основным целевым индикатором развития ракетно - космической индустрии является повышение доли России в мировом рынке ракетно - космической промышленности с 8 до 15 % . В 2006 г. была утверждена стратегия развития ракетно - космического комплекса на период до 2026 года, которая в настоящее время активно реализуется. В неё включены

целевые программы: ФЦП «Глобальная навигационная система» на 2002 - 2007 годы (ФЦП «ГЛОНАСС»); ФЦП «Развитие оборонно - промышленного комплекса РФ на 2004 - 2011 годы» (ФЦП «Развитие ОПК - 2015»); ФЦП «Национальная технологическая база» на 2007 - 2011 годы; ФЦП «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в РФ» на период с 2008 по 2011 годы; ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008 по 2015 годы; испытания и запуск Ракеты - носителя «Протон - М» (2015 - 2018); испытания и запуск Ракеты - носителя Зенит - 3SL (2015 - 2018); разработка испытания и запуск Носителя «Ангара 5» с разгонным блоком КВТК на период с 2018 по 2021 год; ядерная энергетическая установка (2022 - 2026); лунная программа на 2022 - 2028 годы [2].

Для достижения лидирующих позиций на рынке ракетно - космической промышленности, прежде всего, необходимо развивать инновационную инфраструктуру данной отрасли. Также предоставлять необходимые условия для проведения фундаментальных и прикладных исследований.

Одна из главных причин неэффективности научных исследований, разработок и инвестиций – отсутствие обратной связи между конечными продуктами проводимых работ, которые финансировались как с бюджета, так и из средств корпораций, а также действиями бюджетных заказчиков, которые изменяли программы и планы, системы и содержания НИОКР и проекты по формированию производственных мощностей.

В этих условиях для создания методик оценки эффективности решения в сфере осуществления программных действий особое внимание следует уделить исследованиям в области усиленно развивающегося в новейшей экономической теории такого направления как «cost - benefit analysis». Данное направление связано с оценкой действенности инвестиционной политики в сфере проектов национального значения. Результаты данных проектов проявляются непосредственно в области внешних эффектов для всей страны. Данные эффекты оказывают существенное влияние на изменение уровня готовности оборонно - промышленного комплекса к производству приоритетных образцов вооружений и военной техники [3].

В то же время следует отметить, что формированию инновационной экосистемы в ракетно - космической отрасли мешают такие факторы как:

- фрагментарность российской модели национальной инновационной системы;
- низкий уровень развития венчурного инвестирования в инновационные проекты РКО;
- недостаток высококвалифицированных работников в ракетно - космической отрасли;
- неразвитость инновационной инфраструктуры в Российской Федерации;
- отсутствие благоприятных условий для персонала РКО.

На наш взгляд, сложившуюся ситуацию можно исправить прежде всего посредством создания сетей генерации и коммерциализации инноваций двойного назначения, развитием коллаборации, при этом роль государства должна заключаться в разработке новых форм и методов стимулирования инновационной активности в РКО, в дальнейшем развитии инновационной инфраструктуры в России.

По нашему мнению, России целесообразно использовать опыт технологически развитых стран: США, Финляндии, Израиля, где созданы эффективные модели взаимодействия инноваторов и бизнеса в рамках государственно - частного партнёрства и развития

конкуренции. Конкуренция играет роль рычага, который стимулирует предприятия к усилению активности в области инновационного развития. При этом следует отметить, что не должно быть слепого копирования зарубежных моделей, их следует адаптировать с учетом российской специфики. Системность и последовательность реализации инновационной политики является ключевым условием динамичного развития российской экономики, в т.ч. ракетно - космической отрасли.

Список использованной литературы

1. Дробышевская Л.Н. Развитие сетевого взаимодействия в инновационной экосистеме // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Под ред. В.А. Сидорова, Я.С. Ядгарова, В.В. Чапли. Краснодар: НИИ экономики ЮФО, 2016. С. 217 - 225.
2. Перспективы развития ракетно - космического комплекса России. URL: <http://protown.ru/information/hidden/4493.html>.
3. Ситников С.Е. Методы оценки экономической эффективности инновационных проектов оборонно - промышленного комплекса URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/11/3343>.
4. Яковлева А.Ю. Инновационная экосистема – как ключевой фактор успеха «выращивания» малой венчурной компании // Креативная экономика. 2009. № 2 (26). URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2167/>.

© Дробышевская Л.Н., Ключников О.А., 2016

Жукова Е.В.

студентка 3 курса факультета Финансы и кредит

Захарян А.В.

к.э.н., доцент

Храмченко А. А.

старший преподаватель, к. э. н.

факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЕ В РОССИИ

Проблема безработицы является ключевым вопросом в рыночной экономике любой страны. Особенно остро проблема безработицы стоит сейчас перед Россией, т. к. состояние экономики нашей страны нестабильно.

В марте 2016 года Федеральная служба государственной статистики (Росстат) подвела итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости. Согласно этим данным, численность экономически активного населения (в возрасте 15 - 72 лет) составила 76,1 млн. человек, или 52 % от общей численности населения страны. Из них: 71,6 млн.

человек - занятые трудовой деятельностью и 4,6 млн. человек - безработные с применением критериев МОТ. Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности рабочей силы) в марте 2016г. составил 6,0 % (без исключения сезонного фактора). Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения обследуемого возраста) в марте 2016г. составил 64,9 % [1].

Постоянное поддержание определенного уровня занятости населения одна из важных задач любого демократического государства. Правительство Российской Федерации разработало собственный комплекс мер, который применяется для регулирования определенного уровня занятости. Меры государства различают по трем основным категориям: по уровню, формам воздействия и по источникам финансирования политики занятости.

По уровню воздействия различают федеральные (Правительство, министерства и ведомства РФ), региональные (в субъектах РФ), местные (города, районы и другие населенные пункты), отраслевые и внутрифирменные меры (на предприятиях)[2].

На федеральном уровне решаются масштабные задачи политики занятости, такие как согласование политики занятости с экономической, социальной, демографической политикой, разработка политики трудоустройства и социальной поддержки безработных граждан.

На региональном уровне, с учетом вышеперечисленных задач, выполняется решение проблем согласно полномочиям региональных органов управления. Решаемые задачи: развитие системы подготовки кадров, улучшение эффективности системы трудоустройства незанятого населения, повышение эффективности информационной информативности о наличии свободных вакансий, поддержка социально незащищенных групп населения, организация общественных работ.

На местном уровне ведется непосредственно практическая деятельность по трудоустройству, обучению граждан, а также происходит выплата пособий по безработице.

По формам воздействия меры регулирования делятся на прямые (непосредственные) и косвенные (опосредованные). Прямыми формами воздействия являются государственное субсидирование, создание гибких форм занятости. К косвенным мерам относятся: регулирование демографических процессов и мобильности, стимулирование инвестиционной деятельности и другие.

Источники финансирования государственной политики занятости: федеральный бюджет, республиканский, местный, средства предприятий и внебюджетные средства.

Государственная политика занятости Российской Федерации включает в себя выполнение следующих основных действий:

1. Обеспечение равных возможностей в реализации прав на добровольный труд и свободу выбора места работы для всех граждан РФ, независимо от их национальности, пола, возраста, социального положения и других признаков[3].

2. Осуществление мероприятий, способствующих повышению занятости отдельных категорий граждан, испытывающих трудности в поиске рабочих мест (инвалиды, многодетные родители, беженцы, несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет, граждане в возрасте от 18 до 20 лет, ищущие работу впервые после получения профессионального образования, лица предпенсионного возраста и другие)[4].

3. Поддержка предпринимательской деятельности граждан, содействие развитию производства, а также поощрение предпринимателей, создающих дополнительные рабочие места.

4. Создание условий для негосударственных организаций, способствующих повышению занятости граждан, создание условий для их взаимодействия с государственными органами занятости.

С 16 января 2009 года существует официальный информационный портал Федеральной службы по труду и занятости «Работа в России»[5]. Данный портал собирает информацию от центров занятости населения, напрямую от работодателей и от крупнейших коммерческих порталов по поиску работы.

Цели создания портала: увеличение трудовой занятости и, соответственно, уменьшение безработицы посредством информирования широких масс населения и работодателей о ситуации на рынке труда, стимулирование трудовой миграции в РФ, создание общероссийской базы вакансий.

Итак, в Российской Федерации разработан комплекс мер, способствующий преодолению безработицы. Работа над этим производится на всех уровнях: федеральном, региональном, местном, отраслевом и внутрифирменном. Регулирование безработицы происходит в двух формах: прямой (субсидирование, создание гибких форм трудовой деятельности) и косвенной (регулирование мобильности).

Изучив закон «О занятости населения в Российской Федерации», мы выделили основные действия, проводимые государством в сфере политике занятости: предоставление равных возможностей людям в реализации их прав на свободную трудовую деятельность, помощь отдельным категориям граждан, поддержка предпринимательской деятельности, информирование граждан о вакансиях (в частности, создание портала «Работа в России»).

Список использованной литературы

1. Ватулина И.В. Содержание и роль местных финансов / И.В. Ватулина, А.В. Захарян // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 3 - 1 (68). С. 127 - 131.
2. Захарян А.В. Проблема занятости и безработицы / Мелик М.Д., Захарян А.В. // В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития и управления сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 210 - 212.
3. Захарян А.В. Прожиточный минимум и потребительская корзина в РФ и Краснодарском крае / Мостовая Е.В., Захарян А.В. // В сборнике: Современные концепции развития науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 56 - 59.
4. Захарян А.В. Необходимость управления человеческими ресурсами в современной России / Одуд А.А., Захарян А.В. // В сборнике: Наука третьего тысячелетия Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 67 - 69.
5. Захарян А.В. Пособия по временной нетрудоспособности в Российской Федерации: нерешенные проблемы / Мелик М.Д., Захарян А.В. // В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 81 - 85.

© Захарян А. В., Храмченко А.А., Жукова Е.В., 2016

Жусупов А.Р., студент 4 курса Института экономики и управления
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск, Российская Федерация
Хасенова А.А., магистр 1 курса Института Гуманитарного Образования
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Производство продукции или оказание услуг именуемое трудом обычно связано с высокой затратой энергии человека, как в физическом, так и в эмоциональном плане. Труд, как источник изготавливаемой продукции и услуг, является товаром, продающимся на рынке труда. Отсюда следует, что на рынке труда пользуется спросом эксплуатация человеческой энергии, как работоспособности, а ее ценой является определенный денежный эквивалент – заработная плата.

Организация труда – это одна из составных частей экономики труда, которая подразумевает контроль над трудовой деятельностью в производстве. Она рационально соединяет автоматизированную технику и функционирование персонала. Организация труда во многом оптимизирует эффективное использование живого труда, отвечает за сохранность здоровья работников и повышает удовлетворенность труда при помощи ее интеграции. Под организацией труда понимают деятельность по внедрению рекомендаций науки с целью рационализации процесса труда.

Чтобы эффективно сформировать систему организации труда, отвечающую требованиям рыночной экономики, следует проанализировать факторы ее развития. Важнейшим фактором, который определяет систему организации труда, выступает техническая база производства. Поиск прогрессивной формы труда, которая будет соответствовать всем параметрам и общим характеристикам рабочей силы, обуславливается ростом требований к персоналу в организации труда.

На теоретическом и практическом уровне хозяйствования, наблюдается, наибольшее соответствие форм и методов организации труда, усиливающее роль человека в принятии острых решений и производственных вопросов, повышающее значимость самоорганизации в процессе труда.

Основными элементами организации труда являются: разделение и кооперация труда и, как их следствие, расстановка работников на производстве; организация рабочих мест; установка распорядка рабочего времени; техническое нормирование труда; организация заработной платы; организация социалистического соревнования.

Главной задачей организации труда является создание условий для неуклонного роста производительности труда. Повышение производительности труда является основным показателем технического прогресса и важнейшим источником роста народного благосостояния.

Одной из задач организации труда является укрепление трудовой дисциплины. Большое значение для укрепления трудовой дисциплины на предприятии имеют «Правила внутреннего распорядка». Они определяют обязанности администрации, рабочих и служащих предприятия.

Основным направлением в области улучшения организации труда являются: распределение рабочих по сменам, проведение инструктажа рабочих, уплотнение рабочего дня и обеспечение лучшего использования техники, повышение квалификации рабочих, осуществление мероприятий по охране труда и технике безопасности.

Разделение труда на предприятии предполагает закрепление за каждым работником определенного рабочего места, где производится одна или несколько операций.

Большое значение для повышения производительности труда имеет производственный инструктаж, который проводится мастером участка для ознакомления рабочих с порядком, способами и методами выполнения работы.

В связи с тем, что на большинстве предприятий работа ведется в несколько смен, важное значение имеет организация многосменной работы и распределение рабочих по сменам. Многосменная работа организуется по графикам, устанавливающим чередование времени труда и отдыха. Эти графики составляются с учетом длительности рабочего дня и характера производства (прерывное или непрерывное).

Квалификация рабочих напрямую зависит от совершенствования организации труда, которая влияет на их работоспособность. Это диктуется как непрерывным оснащением производства новой техникой, так и задачей улучшения использования наличного оборудования. Для повышения квалификации рабочих на предприятиях производится организация обучения по профильным направлениям, курсы по целевому изучению новых технологий.

Разработка организации труда на предприятии облегчает осуществление контроля. Иерархичность и распределение функций каждого рабочего элемента является гарантом слаженности и успешности трудовой деятельности, что в свою очередь важно при последовательной реализации.

Список использованной литературы:

1. Адамчук В.В. Организация и нормирование труда. М.: 2013.
2. Кобец Е.А., Корсаков М.Н. «Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли»: учебное пособие. - Таганрог.: ТРТУ, 2013
3. Самыгин С.И., «Управление персоналом»: учебник для вузов / Под ред. С.И.Самыгина. - Ростов н/Д.: Феникс, 2014 - 480 с.

© Жусупов А.Р., Хасенова А.А., 2016

Игнатьев А. И.,

к.э.н., доцент, экономический факультет, Академия ФСИН России,
г. Рязань, Российская Федерация

Григорьев А.В.,

к.т.н., доцент, кафедра управления подразделениями РВВДКУ
(Рязанское высшее воздушно - десантное командное училище
имени генерала армии В. Ф. Маргелова), г. Рязань, Российская Федерация

Лапшин А. Е.,

старший преподаватель, кафедра управления подразделениями РВВДКУ
(Рязанское высшее воздушно - десантное командное училище
имени генерала армии В. Ф. Маргелова) г. Рязань, Российская Федерация

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

На современном этапе общественного развития при принятии управленческих решений в области исследования и анализа правомерно встает вопрос о применении математических

методов и моделей. В первую очередь это распространяется на область переменных величин, связанных между собой функциональной зависимостью.

При функциональных связях известен полный перечень факторов, от которых зависит результативный признак и механизм взаимосвязи в виде уравнения или функции [3, с. 175].

Однако не всегда связь между исследуемыми показателями выражается функциональной зависимостью. Часто зависимость между ними носит вероятностный характер. Данная взаимосвязь подвержена воздействию случайных, неучтенных факторов. Примером такой связи может служить зависимость между издержками на принятие управленческого решения и эффективностью его результирующей составляющей. При прочих равных условиях увеличение затрат (временных или финансовых) должно привести к повышению эффективности управляющей системы в общем и увеличению положительного эффекта от отдельного управленческого решения. Но уровень эффективности каждого отдельно взятого управленческого решения зависит от множества факторов и обстоятельств, включающих внешние и внутренние воздействия. Влияние, которых взаимно переплетается и может нести как положительное, так и отрицательное воздействие на результирующую эффективность управленческого решения.

Для изучения вероятностных связей целесообразно применять различные математические методы. Наибольшее распространение при решении задач управления получили методы множественного и парного корреляционного анализа. Данные методы позволяют измерить связи между исследуемыми явлениями и показателями [2, с. 4].

Регрессивно - корреляционный анализ заключается в построении и анализе математической модели в виде функции приближенно выражающей зависимость среднего значения результативного признака от одного или нескольких признаков - факторов [4, с. 11].

Регрессивно - корреляционный анализ целесообразно проводить в следующей последовательности:

- постановка задачи исследования;
- обоснование методики измерения результативного признака;
- определение факторов, влияющих на результативный показатель;
- сбор и первичная обработка информации;
- построение модели;
- оценка и анализ модели.

Большое значение при оценке модели принятия управленческого решения имеет изменение тесноты связи, выражаемое коэффициентами корреляции и корреляционными отношениями. Чем ближе данные показатели к ± 1 , тем теснее связь между факторами [1, с. 212].

Применение математических моделей позволяет повысить объективность результатов по исследованию проблемы, проводить ее анализ на принципиально новом уровне, дает возможность получить четкое представление об исследуемом объекте, охарактеризовать и количественно описать его внутреннюю структуру и внешние связи, что в дальнейшем приведет к принятию эффективного и своевременного управленческого решения по исследуемой проблеме и повысит эффективность системы управления.

Список использованной литературы:

1. Асаева Т.А., Соловьева И.П., Игнатъев А.И. Обоснование приоритетности выбора инновационных технологий // Экономические аспекты развития промышленности в

условиях глобализации Материалы Международной научно - практической конференции. 2015. С. 210 - 213.

2. Асаева Т.А., Соловьева И.П. Методика оптимального распределения ресурсов машиностроительного производства // Экономика и управление в машиностроении. 2010. № 1. С. 3 - 6.

3. Котенко А.Ю., Игнатъев А.И., Соловьева И.П., Асаева Т.А. Моделирование кадровой политики предприятия на основе процессного подхода // НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ И ПРОИЗВОДСТВЕ Материалы XIII межвузовской научно - технической конференции. Под редакцией Паршина А.Н.. 2015. С. 175 - 177.

4. Чихачева О.А., Соловьева И.П., Асаева Т.А. Решение задач модернизации производственной базы субъектов промышленного производства на основе математического инструментария // Современные тенденции в фундаментальных и прикладных исследованиях Сборник материалов Международной научно - практической конференции. 2015. С. 10 - 13.

© Игнатъев А.И., Григорьев А.В., Лапшин А. Е. 2016

Игнатъев А. И.,

к.э.н., доцент
экономический факультет
Академия ФСИН России,
г. Рязань, Российская Федерация

Григорьев А.В.,

к.т.н, доцент,
кафедра управления подразделениями РВВДКУ
(Рязанское высшее воздушно - десантное командное училище
имени генерала армии В. Ф. Маргелова)
г. Рязань, Российская Федерация

Лапшин А. Е.,

старший преподаватель,
кафедра управления подразделениями РВВДКУ
(Рязанское высшее воздушно - десантное командное училище
имени генерала армии В. Ф. Маргелова)
г. Рязань, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ КУРСАНТОВ

Повышение эффективности системы управления профессиональной подготовкой курсантов невозможно только за счет улучшения технической составляющей. Особую роль в современных условиях играет совершенствование организации учебного процесса [1, с. 54]. Научная организация процесса обучения должна основываться на всестороннем изучении и учете технических, биологических, психофизиологических, социальных и

экономических факторов, влияющих на уровень подготовки. Поэтому вопросы повышения профессионального уровня курсантов, их заинтересованность в результатах, применение передовых приемов и методов являются важными факторами системного, комплексного подхода к организации учебного процесса.

Техническим аспектам исследуемой проблемы в науке и практике уделяется достаточно большое внимание, что положительно сказывается на результатах подготовки специалистов [3, с. 57]. Однако изучению экономической, а особенно психофизиологической и социальной сторонам проблемы в последние годы уделяется мало внимания. Проведенные исследования показали, что социальный облик и психология курсантов во многом определяют его профессиональный уровень, оказывают заметное влияние на результаты его дальнейшей деятельности, на умение осваивать и использовать современную технику и технологию.

Нередко можно наблюдать, как два одинаковых по технической сложности задания, в одних и тех же условиях курсанты выполняют с разным конечным результатом. Объяснить это можно только профессиональными навыками и качествами подготовки специалистов. Кроме того, чем сложнее задание и условия его выполнения, тем труднее установить контроль за поведением обучаемого и заметнее влияние его профессиональных качеств на конечный результат выполнения поставленной задачи [2, с. 175].

Таким образом, профессиональный уровень курсанта во многом зависит от его психофизиологических особенностей, сознательности и навыков, полученных в процессе обучения. С этой точки зрения представляет интерес исследования по оценке профессионального уровня.

Чтобы оценить влияние профессионального уровня обучаемых на результаты выполнения поставленных задач, проведено наблюдение за курсантами.

Руководящему персоналу было предложено дать оценку профессионального уровня каждого обучаемого, взятого под наблюдение по пяти бальной системе. Кроме того, среди обучающихся, было проведено анкетирование, целью которого было выявление на соответствие занимаемой должности и выполнения поставленной задачи. Изучалось влияние психофизиологического уровня курсанта на оперативность и эффективность выполнения профессионального задания. Проведенные наблюдения позволили определить изменения поведения курсантов в условиях нагрузки.

Было выявлено, что, часть курсантов по своим психофизиологическим особенностям не отвечают требованиям, предъявляемым к выполняемым обязанностям и данным поручениям. Внедрение метода психофизиологического тестирования в практическую деятельность позволит грамотно расставить личный состав для выполнения боевых задач в экстремальных условиях, что окажет существенное влияние на успешность выполнения поставленных задач.

Результаты проведенного исследования показали, что повышение профессионального уровня обучающихся должно пойти по пути повышения их квалификации, воспитания у них чувства высокой ответственности и сознательного отношения к своей профессиональной подготовки. Поэтому большее значение следует придавать контролю и оперативному учету результатов работы, выполняемой каждым курсантом, а также их моральному и материальному поощрению за хорошие показатели. Таким образом, важное значение, для эффективной работы имеет обучение и мотивация.

Список использованной литературы:

1. Игнатъев А.И., Игнатъева Т.В. Применение компьютерных технологий при выполнении практических работ по дисциплине «Документирование управленческой деятельности» // Новые информационные технологии в научных исследованиях материалы X Юбилейной Всероссийской научно - технической конференции студентов, молодых ученых и специалистов. Рязанский государственный радиотехнический университет. 2015. С. 54 - 56.

2. Котенко А.Ю., Игнатъев А.И., Соловьева И.П., Асаева Т.А. Моделирование кадровой политики предприятия на основе процессного подхода // НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ И ПРОИЗВОДСТВЕ Материалы XIII межвузовской научно - технической конференции. Под редакцией Паршина А.Н. 2015. С. 175 - 177.

3. Соловьева И.П., Асаева Т.А. Применение компьютерных технологий при выполнении научной студенческой работы // Новые информационные технологии в научных исследованиях материалы X Юбилейной Всероссийской научно - технической конференции студентов, молодых ученых и специалистов. Рязанский государственный радиотехнический университет. 2015. С. 56 - 58.

© Игнатъев А.И., Григорьев А.В., Лапшин А. Е. 2016

Кандаурова А.А.

Студентка

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

Научный руководитель: док. э.н., проф. Житный П.Е.

ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского» г. Ялта, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА

Актуальность исследования

Переход России к рыночной экономики связан с появлением большого количества предприятий частной формы собственности. В нашей стране функционирует около 1754,5 тыс. торговых предприятий и организаций. На них занято около 1551,4 тыс. работников на общегосударственном уровне и объем реализованной продукции за 2015 год составил 56362,4 млрд. руб. в стране.

Появление значительного количества предприятий, которые занимаются одним видом деятельности, предопределяет жесткую конкуренцию между ними. Предприятия проводят анализ результатов своей деятельности и мониторинг результатов деятельности своих конкурентов, определяя сильные и слабые стороны собственной работы. Информация, полученная в результате проведенного анализа, должна максимально точно отражать реальное финансово хозяйственное состояние предприятия для возможности ее использование в управлении предприятием.

Постановка проблемы

Существует большое количество методик проведения анализа показателей деятельности предприятий, но неопределенное объяснение полученных результатов характеризует их сложность, а объяснение зависит от ряда факторов: общей экономической ситуации в стране, сферы деятельности, *особенностей работы предприятия и тому подобное*. Большинство методов проведения анализа деятельности сложны в расчетах и длительные во времени, что затрудняет работу аналитика. Некоторые методы позволяют оценить не общее состояние финансово хозяйственной деятельности, а лишь ее отдельные стороны. Возникает необходимость в выборе такого метода анализа, который будет оптимальным во времени, не будет обременен лишними расчетами, предоставлять обоснованные выводы о деятельности предприятия за определенный период давать возможность прогнозировать финансовое состояние.

Изложение основного материала.

Систематизированный анализ отчетности возник в XIX веке. В формировании зарубежных направлений анализа финансовой отчетности выделяют школы: эмпирических прагматиков — занималась формированием набора показателей, необходимых для анализа деятельности; школа мульти вариантных аналитиков построила систему показателей, характеризующие финансово - хозяйственную деятельность; школа участников фондового рынка изучала возможность использование отчетности для прогнозирования эффективности инвестирования.

В трудах "Калькуляция и статистика в хозяйстве потребительских обществ" (1919 г.), "Бухгалтерия и баланс" (1925 г.) Иоганна Шера была обоснована зависимость баланса от результатов деятельности предприятия. В исследованиях Пауля Гернстнера "Анализ баланса" (1926 г.) и "Интересные случаи из бухгалтерской практики" (1926 г.) было сформировано пять правил для оценки пассива и актива баланса, и одно для оценки взаимосвязи между ними.

В Советском Союзе сложились два основных подхода к пониманию финансового анализа: анализ охватывал все разделы аналитической работы (В. В. Ковалев); ограничивает сферу финансового анализа лишь проведением анализа финансовой отчетности (В.В. Єфримова, А.Д. Шеремет, ЕСТЬ.В. Негашев, Г.С. Сайфулин).

В работе "Анализ баланса" (1920 г.) П.Н. Худякова объясняется сущность бухгалтерского баланса и выделены методы его анализа. В работе А.Я. Усачева "Экономический анализ баланса" (1926 г.) рассматривались вопросы анализа промышленного производства.

Основы проведения анализа показателей деятельности сформирован в труде Д. П. Андрианова "Анализ хозяйственной деятельности торгового предприятия" (1933 г.). Итог разработок в области анализа деятельности предприятий содержался в работе С. К. Татура "Анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий" (1940 г.).

Сегодня вопрос изучения и анализа отчетности исследуют А.Д. Шеремет, В.В. Ковалев, Л.Н. Гиляровская, О.В. Ефимова, М.В. Мельник и другие ученые.

Информацию для проведения анализа деятельности получают из данных бухгалтерского учета, который фиксирует все операции, совершенные предприятием с начала его деятельности и до ликвидации. За информационную базу анализа берутся данные финансовой отчетности.

Финансовая отчетность - информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом [1].

С 2013 года составление финансовой отчетности регулируются Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 - ФЗ. Он определяет федеральные и отраслевые стандарты бухгалтерского учета как нормативно правовые акты, определяющие принципы и методы ведения финансовой отчетности, не противоречащие международным стандартам.

В конце 2011 года вступил в силу приказ Минфина России №160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации». Но необходимо отметить, что приказ №160н – это подзаконный акт, который был принят во исполнение Федерального закона от 27 июля 2010 г. №208 - ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» и обеспечивающий его применение, так как консолидированная отчетность составляется в соответствии с МСФО. Об этом сказано в статьях 1, 3 закона № 208 - ФЗ [3]. Указанный закон распространяется только на кредитные и страховые организации, а также на иные организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) других организаторов торговли на рынке ценных бумаг. А кроме того, под его действие подпадают организации, для которых составление консолидированной финансовой отчетности предусмотрено федеральными законами либо учредительными документами. Перечисленные организации составляют, представляют и публикуют консолидированную финансовую отчетность, начиная с отчетности за 2012 год (ст.8 закона №208 - ФЗ). Исключение – компании, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах. Для них срок отодвигается до сдачи отчетности за 2015 год (это установлено в пункте 2 статьи закона № 208 - ФЗ). Для всех остальных организаций применение МСФО не обязательно, хотя они и могут их использовать в добровольном порядке. Это установлено в пункте 7 Положения о признании Международных стандартов утвержденного постановлением Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. №107 [2].

По федеральным отраслевым стандартам финансовой отчетности предприятия составляют 6 форм финансовых отчетов, утвержденные Приказом Минфина РФ от 2 июля 2010 года № 66н.

1. Бухгалтерский баланс (форма №1) (Приложение 1);
2. Отчет о прибылях и убытках (форма №2) (Приложение 2);
3. Отчет об изменениях капитала (форма №3) (Приложение 3);
4. Отчет о движении денежных средств (форма №4) (Приложение 4);
5. Приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5) (Приложение 5);
6. Отчет о целевом использовании полученных средств (форма №6) (Приложение 6)

Состав, содержание и методические основы формирования отчетов регулируется Положением бухгалтерского учета (п. 18 ПБУ 4 / 99) [4, с. 24 - 25].

Основными отличиями между составлением отчетности по федеральным и международным стандартам:

— вычисление определенных статей отчетов: признание налоговых активов и обязательств;

— непризнание определенных активов и обязательств, которые учитывались по национальными стандартами;

— пере классификация некоторых статей;

- изменение состава финансовой отчетности;
- отчетная дата (дата для финансовой отчетности по международным стандартам перестает быть фиксированной);
- денежный измеритель (новая отчетность может составляться как в национальной, так и в любой другой валюте);
- представления дополнительной информации (перед принятием должны представлять финансовый обзор: пояснения основных характеристики финансовых результатов и финансового состояния предприятия, ситуации неопределенности).

Предполагается, что применение международных стандартов обеспечит повышение инвестиционной привлекательности национальной экономики, стимулирования притока иностранных инвестиций, усилит защиту прав собственности и интересов акционеров, инвесторов и кредиторов.

Однако переход части российских предприятий на международные стандарты составления отчетности не учитывает такую характеристику отчетности, как сопоставимость.

Международная практика разработала значительное количество методов анализа финансовой отчетности, которые позволяют проводить анализ показателей отчетности. Основными базовыми системами анализа отчетности являются следующие [5, с. 38]:

- 1) чтение отчетности — изучение показателей финансовых отчетов для определения имущественного положения предприятия, инвестиций, источников финансирования собственного капитала;
- 2) горизонтальный анализ — определение абсолютных и относительных изменений величин показателей финансовой отчетности предприятия;
- 3) вертикальный анализ — определение удельного веса отдельных статей в общем итоге баланса;
- 4) трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тенденции динамики показателей;
- 5) расчет финансовых коэффициентов — изучение уровня и динамики относительных показателей финансового ста ну, рассчитываемых как отношение величин показателей отчетности, сравнивая их с базовыми данными;
- 6) сравнительный анализ — анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия и его филиалов; межхозяйственный анализ показателей фирмы в сравнении с показателями конкурентов;
- 7) факторный анализ — выявление причин изменения финансовых показателей, определение влияния факторов на изменение показателя, который анализируется.

В финансовом анализе используют модели, которые позволяют выявить структуру основных и усредненных финансовых показателей и взаимосвязей между ними. [8, с. 78]

Выделяют формализованные и неформализованные методы финансового анализа. Неформализованные строятся на логических аналитических процедурах, их считают субъективными, через весомое значение в их использовании опыта, интуиции, уровня подготовки аналитика. Формализованные методы анализа предусматривают определение аналитических зависимостей [9, с. 86].

Данные методы используют в комплексе. Выбор набора методов анализа зависит от цели его проведения.

На основе проведенных нами исследований анализа литературы, эффективным для осуществления оценки деятельности предприятия, по нашему мнению, является экспресс - анализ. Его целью является наглядная, простая по исполнению оценка финансового благополучия и динамики развития предприятия, которая занимает короткий промежуток времени [7, с. 65].

Методика экспресс - анализа отчетности предусматривает анализ ресурсов и их структуры, результатов хозяйствования, эффективности использования собственных и привлеченных средств. Такой анализ заключается в определении небольшого количества существенных, но не тяжелых в исчислении показателей и исследование их динамики.

Анализ проводится в три этапа: подготовительный; предварительный обзор отчетности; анализ отчетности. Информационной базой для анализа в основном выступают данные баланса предприятия.

Первый этап заключается в проверке готовности к использованию баланса. Для этого проводится арифметическая проверка по формальным признакам и по существу. На данном этапе проверяют правильность заполнения граф, наличие всех необходимых реквизитов, подписи ответственных лиц, наличие всех необходимых форм и приложений, проверка итогов баланса и всех промежуточных итогов.

На втором этапе знакомятся с пояснением к балансу, оценивают тенденции основных показателей деятельности, изменения имущественного и финансового состояния предприятия.

Третий этап является основным в проведении экспресс - анализа. Это непосредственный анализ баланса и других форм отчетности. На этом этапе осуществляется расчет коэффициентов, которые характеризуют финансовое состояние предприятия.

Все показатели, характеризующие финансово хозяйственную деятельность, разделяют на две группы [6, с. 55]:

- 1) показатели оценки состояния и динамики экономического потенциала предприятия;
- 2) показатели оценки результативности финансово хозяйственной деятельности предприятия.

Для каждой группы рассчитывают определенные коэффициенты.

Показатели оценки состояния и динамики экономического потенциала предприятия:

1. Оценка имущественного состояния:

- сумма хозяйственных средств в распоряжении предприятия (итог баланса);
- стоимость основных средств;
- коэффициент износа основных средств ($\text{износ ОС} / \text{Стоимость ОС}$);

2. Оценка финансового состояния:

- собственные средства предприятия (собственный капитал+ долгосрочные обязательства - основные средства - другие оборотные активы);
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($\text{заемный капитал} / \text{собственный капитал}$);
- коэффициент покрытия ($\text{текущие активы} / \text{собственный капитал}$);

3. Наличие в балансе «больных» статей:

- убытков;
- кредитов и займов, вовремя не погашенных.

Показатели оценки результативности финансово - хозяйственной деятельности:

1. Оценка прибыльности:

- сумма прибыли (Отчет о фин. результате)

- рентабельность продаж продукции (прибыль от реализации / затраты на закупку продукции).

2. Оценка динамичности:

- темпы роста выручки от реализации

- темпы роста прибыли.

3. Оценка эффективности использования экономического потенциала:

- .определение рентабельности активов (балансовая прибыль / средний собственный капитал).

4. Оценка рыночной и инвестиционной активности:

- ценность акций (рыночная цена акции / доход от нее)

- рентабельность (дивиденды по акции / рыночная цена акции).

Экспресс анализ показателей осуществляется в динамике, рассчитываются и определяются темпы изменения всех показателей. Данные значения анализируются также и при проведении более содержательного анализа финансового состояния.

При анализе обычно используют последовательность взаимосвязанных и не сложных по структуре и количеству показателей. Результаты проведенного анализа оформляют по - разному: в форме последовательности показателей, текстового отчета или системы таблиц.

Выбор, определенного метода проведения анализа деятельности предприятия, зависит от цели его проведения. В результате проведения исследования предложено наиболее эффективную, по мнению исследователей, методику проведения анализа деятельности предприятия — экспресс - анализ. Преимущества метода: дает комплексную оценку результатов деятельности; занимает короткий промежуток времени; не обремененный расчетами; дает возможность рассчитать прогнозные показатели. Подходит торговым предприятиям различных форм собственности. Адаптирован для проведения как на предприятиях, которые составляют отчетность по национальным, так и международными стандартами.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402 - ФЗ
2. Постановление об утверждении «Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории российской Федерации» от 25 февраля 2011 года № 107
3. Применение Международных стандартов финансовой отчетности 14 марта 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/art/44101-primenenie-mejdunarodnyh-standartov-finansovoy-otchetnosti#ixzz4OMjAaGKL>
4. Рябова М. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / М. А. Рябова, Д. Г. Айнуллова; Ульяновский государственный технический университет. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 214 с.
5. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: навчальний посібник. — 3 _ те видання, виправлене і доповнене / Н.В.Тарасенко. — Львів: "Магнолія плюс", 2005. — 344 с.
6. Татур С.К. Анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий / С.К. Татур. — М.: "Правда", 1940. — 132 с.

7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулина, Е.В. Негашев. — М.: "Инфра_М", 2000. — 208 с
8. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. — М.: "Инфра — М.", 2007. — 416 с.
9. Шерр И.Ф. Бухгалтерия и баланс. — 2 _ е издание / И.Ф. Шерр. — М.: Экономическая жизнь, 1925. — 576 с.
10. Журнал и электронная система «Главбух» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.glavbukh.ru

© Кандаурова А.А., 2016

Керимов А.А.

магистрант 1 курса кафедры мировой экономики

Линский Д.В.

к.э.н., доцент кафедры экономической теории

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО, «КФУ им.В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Республика Крым

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА РФ

Аннотация. В данной статье исследуется современное состояние рынка труда в РФ; изучены факторы, оказывающие непосредственное влияние на развитие рынка; выявлены более востребованные профессии на современном этапе; проанализированы важнейшие проблемы рынка труда, в соответствии с которыми изучены перспективы и разработаны меры воздействия государства на рынок труда.

Ключевые слова. Рынок труда, стагнация экономики, программа импортозамещения, самозанятость.

Актуальность. Важной отраслью для всей страны является рынок труда, который представляет собой сферу, в которой работники могут продавать свои собственные силы, накопленные знания и умения. На современном этапе развития рыночной экономики рынок труда успешно функционирует, удовлетворяя при этом потребности всех его участников. Поэтому рассмотрение современного состояния и перспектив рынка труда в РФ является приоритетным для развития страны и поддержания экономической стабильности.

Целью работы является исследование современного состояния рынка труда в РФ и, в соответствии с полученными результатами, определение перспектив развития рынка.

Результаты исследования. На современном этапе рынок труда подвержен значительному влиянию политических и экономических факторов, имеющих огромное значение как внутри страны, так и за ее пределами. К числу важнейших из них относят следующие:

- события, происходящие на данный момент в Украине;

- санкции, предъявляемые Западом;
- процесс присоединения Крыма к РФ;
- стремительный рост цен;
- высокий уровень безработицы и инфляции;
- низкий уровень жизни большинства населения страны;
- стагнация экономики.

В последнее время наблюдалось ухудшение ситуации на рынке труда, а в 2016 г. обстановка все более обострилась в связи с нарастающими разговорами о предстоящем кризисе. Однако, следует заметить, что никаких особых изменений пока не происходило, в связи с чем кризис 2014 - 2015гг. можно назвать стагнацией.

ВЦИОМ провёл опрос, из которого видно, что только у 12 % россиян поиск новой работы вызовет трудности; 30 % не надеются на то, что новое место работы будет равноценным предыдущему; в случае своего увольнения 25 % опрошенных не видят проблем с трудоустройством; 31 % считает, что придётся приложить небольшие усилия для подбора новой вакансии без потери в должности и зарплате [3, с.573].

По результатам 2015 года можно отметить, что число занятых составляет 75,9 млн. человек, что составляет 52 % всего населения страны в то время, как 4,4 млн. человек - безработные (5,8 %) [1].

Анализируя в целом рынок труда России, необходимо заметить, что пик сокращений рабочих мест произошел в конце 2015 – начале 2016гг. Начиная с 2016г. наблюдается увеличение рабочих мест, прежде всего в таких отраслях, как IT технологии, финансовые организации, СМИ, медицина и фармакология.

Более 50 % вакансий на рынке труда - рабочие и инженеры. Для решения данной проблемы крупнейшие предприятия создают учебные центры, обучающие тренинги и взаимодействуют с вузами.

Необходимо отметить значительное увеличение числа работников, работающих удалённо. В данном случае для руководителя существует свои выгоды: привлечение высококвалифицированного специалиста из другого региона, возможность экономии на аренде офиса и оборудовании.

В настоящее время более востребованными являются специалисты следующих профессий [2, с.7]:

- мастера (электрики, сварщики, фрезеровщики, электромеханики и подобные профессии);
- инженеры;
- программисты;
- врачи и младший медицинский персонал;
- специалисты по продажам;
- операторы call - центров, отвечающие за коммуникацию с клиентами;
- бухгалтера;
- водители частного и корпоративного транспорта;
- секретари и замы руководителей.

В России наблюдается тенденция импортозамещения. Наиболее применимой данная программа является для промышленности и сельского хозяйства. Крупные

производственные предприятия, наряду с правительством России, вкладывают значительные средства на покупку нового оборудования и модернизацию предприятий.

Необходимо заметить, что существуют хорошие перспективы для развития рынка труда. Ситуация обусловлена тем, что в ближайшие годы спросом будут пользоваться такие профессии, как:

- специалисты в области экологии;
- профессионалы сферы услуг;
- специалисты в сфере нанотехнологий.

В 2016 году на IT - рынке стремительно происходит рост предложения. Сложившаяся ситуация будет продолжаться в связи с тем, что все больше населения осваивает виртуальное пространство. При этом необходимо заметить, что российские IT - компании более предпочтительнее, нежели американские, европейские и азиатские.

В настоящее время на рынок труда России оказывают влияние следующие факторы: процессы высвобождения работников в связи со структурными преобразованиями в ряде отраслей экономики; невысокая заработная плата; дифференциация ситуации в сфере занятости на региональных рынках труда, особенно в селах; относительно невысокий уровень конкурентоспособности на рынке труда отдельных категорий граждан.

Рынок труда представляет собой неотъемлемую часть рыночного механизма. Поэтому необходимо уделять особое внимание его составляющим (спросу, предложению, конкуренции, конъюнктуре, цене рабочей силы). Можно выделить важнейшие проблемы рынка труда России на современном этапе:

- экономический теневой сектор объединяется в официальный, процесс их слияния оказывает влияние на трудовые отношения;
- территориальная дифференциация (разница в показателях безработицы в экономически развитых и депрессивных регионах);
- большое количество рабочей силы привлекаются в мелкий бизнес, однако существует множество проблем за пределами правового поля (неофициальное трудоустройство, зарплата платится в конвертах, ненормированный рабочий день, и т.п.);
- высокие требования к специалистам сферы финансов и посредничества, банковской системы и государственного управления.

Вывод: Рынок труда представляет собой сферу формирования спроса и предложения рабочей силы, где рабочая сила является товаром, имеет цену и продается на рынке. Рынок труда, в свою очередь, способен порождать сложнейшие социальные проблемы (бедность, безработицу, инфляцию), социальную напряженность (митинги, демонстрации протеста, забастовки), но сам по себе он не способен решать этих проблем. Он лишь вынуждает общество и государство создавать систему, организующую решение этих проблем на рынке труда.

В данном этапе развития рынка наблюдаются следующие тенденции:

- 1) Выпускники ВУЗов не могут найти работу, так как полученные ими знания не соответствуют требованиям работодателей.
- 2) Рост объемов вторичной занятости – людей, который подрабатывают, при этом будучи официально устроенными.
- 3) Люди, проживающие в депрессивных регионах, видят наилучшим выходом самозанятость или самостоятельное хозяйствование на земле.

Основная роль в создании позитивных тенденций на современном рынке труда должна быть у государства, поскольку оно может напрямую регулировать занятость в масштабе всей страны такими мерами: поддержкой малого и среднего бизнеса; организацией программ переобучения; созданием условий для переселения в регионы с нехваткой специалистов; предоставлением льгот отдельным категориям работников; созданием дополнительных рабочих мест.

Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>;
2. Абаева Е.И. Особенности функционирования рынка труда России в современных условиях / Е.И. Абаева, Л.Н. Липатова // Молодежь СНГ: вектор – на интеграцию. 2015. С.3 - 18;
3. Французова Т.А. Состояние рынка труда в Российской Федерации на современном этапе / Т.А. Французова // Молодой ученый. – 2014. - №3. – С.572 - 575.

© Керимов А.А., Линский Д.В., 2016

Колева М.Н.

студентка 2 курса магистратуры, ИвГУ,
г. Иваново, РФ

ИНВЕСТИЦИИ И ИХ АНАЛИЗ

Деятельность любой фирмы, так или иначе, связана с вложением ресурсов в различные виды активов, приобретение которых необходимо для осуществления основной деятельности этой фирмы. Для увеличения уровня рентабельности фирма также может вкладывать временно свободные ресурсы в различные виды активов, приносящих доход, но не участвующих в основной деятельности. Такая деятельность фирмы называется инвестиционной. В экономике принято различать два вида инвестиций: реальные инвестиции, финансовые инвестиции. Реальные инвестиции представляют собой вложения капитала в развитие материально - технической базы хозяйствующего субъекта. Под финансовыми инвестициями понимают вложение капитала в финансовые активы. К основным видам финансовых активов можно отнести облигации, акции, векселя [1, с. 126]. Основным объектом финансового управления реальными инвестициями компании выступает инвестиционный проект. Инвестиционный проект - это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно - сметная документация, разработанная в соответствии с действующим законодательством и утвержденными в установленном порядке стандартами, а также описанием практических действий по осуществлению инвестиций.

Главная цель оценки инвестиционного проекта - обоснование его коммерческой состоятельности, которая предполагает выполнение двух условий: полное возмещение вложенных средств; получение прибыли, свидетельствующей о правильном выборе

способа использования средств. Основными задачами анализа являются: комплексная оценка потребности и наличия требуемых условий инвестирования; обоснованный выбор источников финансирования и их цены; выявление факторов (объективных и субъективных, внутренних и внешних), влияющих на отклонение фактических результатов инвестирования от запланированных ранее; оптимальные инвестиционные решения, укрепляющие конкурентные преимущества фирмы и согласующиеся с её тактическими и стратегическими целями; приемлемые для инвестора параметры риска и доходности; мониторинг и разработка рекомендаций по улучшению результатов инвестирования.

Экономический анализ реальных инвестиций основывается на двух типах оценки инвестиционных процессов: на учетной оценке и динамической оценке [2, с. 98]. Учетная или статическая оценка в экономическом анализе инвестиций ориентируется на текущую оценку параметров инвестиционного проекта, денежных потоков и материальных ресурсов без учета фактора времени. Эти методы отличаются простотой и наглядностью, но являются вспомогательными методами. Основными методами являются динамические методы, которые учитывают дисконтирование денежных потоков во времени и соответственно более точно отражают реальные экономические процессы.

Наиболее распространенными методами анализа финансовых инвестиций являются фундаментальный, технический и портфельный анализы. Фундаментальный анализ ставит своей целью оценить привлекательность ценных бумаг фондового рынка и направление движения их цен на основе анализа глобального рынка, рынка отраслей и отдельных продуктов, имеющих общеэкономический характер. Фундаментальный анализ изучает глобальные сдвиги в экономике, влияние международных событий на мировую экономику. Технический анализ заключается в прогнозировании цен на ценные бумаги по конкретным направлениям и позициям на основе анализа их изменений в недалеком прошлом. Портфельные методы анализа финансовых инвестиций заключаются в анализе инвестиционного портфеля, в котором главным критерием является соотношение в нем показателей доходности и риска.

Таким образом, грамотное проведение инвестиционного анализа позволяет оценить надёжность проекта [3, с. 90; 4, с. 8; 5, с. 32; 6, с. 153; 7, с. 150], его стоимость, уровень риска, экономическую целесообразность осуществления проекта на основе расчета базовых показателей эффективности, предполагаемый срок реализации проекта.

Список использованной литературы:

1. Киселева О. В., Макеева Ф. С. Инвестиционный анализ. М., КноРус, 2010. 208 с.
2. Кравченко Н. А. Инвестиционный анализ. М., Дело, 2007. 264 с.
3. Маринцев Д.А., Грибов А.В. Проблемы экономической надёжности и полезности в процессе модернизации промышленных предприятий // Казанская наука. 2013. №10. С. 89 – 91.
4. Маринцев Д. А. Оптимизация надёжности производственных систем на стадии бизнес - планирования : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2004.
5. Маринцев Д. А. Оптимизация надёжности производственных систем на стадии бизнес - планирования : диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук / Иваново, 2004.

6. Маринцев Д.А., Шабанова Е.В. К проблеме развития и совершенствования контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Казанская наука. 2013. №11. С. 152 – 155.

7. Маринцев Д.А., Шабанова Е.В. Экономическая надёжность и риск в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Казанская наука. 2013. №11. С. 149 – 151.

© Колева М.Н., 2016

Костецкий Н. Ф.

институт макроэкономических исследований
МЭР России
г. Москва

Лунев Г. Г.

кафедра экономической теории
НОУ ВПО МАЭП
г. Москва

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К КОМПЛЕКСНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ВТОРИЧНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

В основу концепции своей стратегической безопасности в XXI веке ведущие мировые державы положили принцип обладания запасами энергоносителей и природного сырья для обеспечения потребностей населения и производства. При этом считается, что мировые запасы природного сырья достаточно точно определены в качественном и количественном плане, имеют четкую территориальную принадлежность и большинство из них относятся к категории невозобновляемого сырья.

Мировой опыт многих лет [1,2] позволил сформулировать основные концептуальные принципы ресурсосбережения и использования вторичных ресурсов (ВР).

1. *Принцип включения экологических проблем в процесс мирового индустриального развития.* Одним из важнейших факторов, способствующих росту переработки отходов техногенного происхождения, является их возрастающее отрицательное воздействие на человека и окружающую среду. Этапы переработки отходов сопровождаются негативным воздействием на окружающую среду и непосредственно человека, причем некоторые из них относятся к экстремально опасными, например, образование диоксинов и их аналогов при сжигании ряда видов отходов, неконтролируемая эмиссия свалочных газов, загрязнение воздушной среды, воды и земли строительными отходами. Размещение и эксплуатация свалок, мусороперерабатывающих предприятий, полигонов для хранения специальных видов отходов вызывает активный социальный протест населения, попадающего в зону негативных воздействий со стороны этих объектов. В настоящее время включение экономико - экологических проблем в процесс индустриального развития развитых стран получает все большее развитие в качестве стратегического подхода к проблеме использования ВР, а экологические параметры производимой продукции стали

обязательной составной частью современной конкуренции. Соглашение по климату, подписанное в столице Франции 12 декабря 2015 года, свидетельствует о том, что снижение воздействия на климатическую систему планеты — это ответственность и обязанность всех стран без исключения.

2. *Принцип историзма ресурсосбережения*, т.е. масштабы, факторы и резервы материальных ресурсов – проблема конкретно историческая. Практически на каждом этапе развития государства возникают и решаются конкретные и общие задачи ресурсосбережения. Многие страны опасаются, что нехватка минерального сырья может оказать значительное отрицательное влияние на темпы их развития, поэтому все большее значение приобретает использование альтернативных источников получения сырья, среди которых важное место занимает использование вторичных ресурсов.

3. *Принцип закономерного характера ресурсосбережения*, который заключается в формировании процесса наиболее простого и менее затратного воспроизводства материальных ресурсов на основе применения наукоемких технологий по использованию и переработке. Оценка, проведенная зарубежными и отечественными учеными показала, что если человечество не перейдет на другие технологии, а население и его потребности будут расти прежними темпами, то к 2200 г. будет израсходовано свыше 30 % природных ресурсов. Учитывая такую ситуацию, следует рассматривать одним из направлений решения данной проблемы использование отходов жизнедеятельности человечества в качестве ВР.

4. *Принцип определения собственников на средства производства и регулирования отношений между участниками процесса добычи, производства и потребления материальных ресурсов*. Основным экономическим фактором, который способствует росту переработки ВР, является повышение расходов на нейтрализацию и хранение отходов, которые во многих странах законодательно превышают расходы на переработку.

Многие специалисты считают, что платить за переработку, утилизацию и хранение отходов, а также за ущерб окружающей среде должны те объекты данного процесса, которые создают эти отходы. Это объясняется, прежде всего, расширением производства продукции и увеличением отходов от товаров длительного пользования, потребности в дополнительных значительных дорогостоящих территориях для создания баз - полигонов для хранения отходов. Такой подход в условиях существующей конкурентной борьбы между производителями продукции, будет способствовать ускорению разработки эффективных малоотходных технологий изготовления продукции, рациональному использованию материалов и энергоресурсов, а также повышению результативности проводимых природоохранных мер.

5. *Принцип определения количественного и качественного потенциала природных ресурсов на данной территории с учетом возможности развития социального общества, нации, производства на каждом историческом этапе развития*. Одним из следствий влияния данного фактора является потребность в перераспределении природных ресурсов в рамках общей глобализации экономики. К таким ресурсам относятся природные богатства (земля, вода, лес, руда, нефть, газ и др.), закрепленные исторически за определенными государствами, которые определяют потенциальные возможности населения данных территорий. Растет потребность в материальных сырьевых и энергетических ресурсах для нужд промышленности, строительства, населения и других сфер жизнедеятельности во

всех странах, при значительном увеличении стоимости производства материалов и энергии в современных условиях из первичных ресурсов. Появилась угроза потери гарантированных источников поставки импортного сырья из развивающихся стран, которые все больше подчиняют разработку месторождений минерального сырья интересам собственного экономического развития, а также вследствие нестабильной политической обстановки в некоторых из этих добывающих стран.

Одним из направлений повышения эффективности производства за счет использования интенсивных факторов, позволяющих увеличить объем национального дохода с минимальными капитальными вложениями, которые особо актуальны для экономики России в современных условиях, является снижение материальных затрат в общей себестоимости создания конечного продукта. В этом направлении следует выделить использование вторичного сырья (ВС) с целью замены первичного сырья и материалов, необходимых для производства продукции, сырьем и материалами, изготовленными из вторичных материальных ресурсов (ВМР).

Одной из основных тенденций повышения эффективности переработки твердых бытовых отходов (ТБО) за рубежом является переход от общей управляющей структуры при переработке смешанных отходов к созданию систем управления утилизацией отдельных видов и типов ВР. Такой подход особо актуален для переработки и использования в качестве ВМР отходов строительства, которые образуются при сносе, реконструкции и техническом перевооружении объектов различного назначения. По различным оценкам [3] строительные отходы составляют до 24 % всего объема отходов жизнедеятельности человечества.

Вторичные строительные ресурсы (ВСП) [4] – материальные накопления сырья, веществ, материалов и строительных отходов, представляющие собой совокупный продукт производства строительно - демонтажных работ (СДМР), образованные в процессе реконструкции, техническом перевооружении, полном сносе морально и физически устаревших объектов, жилых зданий и сооружений, а также новом строительстве и производстве строительных материалов. Для ВСП существует реальная возможность и целесообразность повторного использования как непосредственно по прямому назначению в качестве вторичного функционального блока (комплектующего элемента, изделия, материала), так и потенциальная, после повторной переработки, в качестве товарной продукции (сырья, материалов, полуфабрикатов, конструкций, изделий) на рынках вторичных ресурсов. Начиная с момента принятия решения о реконструкции можно говорить о потенциальных ВСП, а после образования после СДМР о фактических ВСП.

Следует отметить несколько основных отличий ВСП от других видов ВМР, которые требуют особых подходов к решению проблемы повышения эффективности их переработки и использования.

Во - первых, принципиальным отличием процесса образования общестроительных и конструктивных ВСП от образования других видов ВМР является обязательное наличие в нем этапа строительно - демонтажных работ, связанного с разборкой зданий и сооружений, конструктивных элементов и систем общей инфраструктуры данных объектов. По данным проведенных исследований [5] на долю СДМР при ремонте, модернизации, сносе старых объектов и реконструкции приходится до 95 % от общего количества образующихся строительных отходов. Этап строительно - демонтажных работ достаточно сложен в

организационно - технологическом и производственно - техническом аспектах, требует значительных дополнительных финансовых затрат и предварительной проектной подготовки. Строительно - демонтажные работы являются не только основным поставщиком ВСП, но важным резервом повышения эффективности их дальнейшей переработки.

Во - вторых, другая особенность ВСП состоит в том, что часть из них (материалы, конструкции и оборудование) не теряют своих потребительских свойств в процессе эксплуатации и могут быть сразу использованы по прямому назначению в качестве товарной строительной продукции. Возможность их использования сразу по прямому назначению обеспечивается разработкой проекта разборки объекта и применением технологий СДмР, обеспечивающих максимальную сохранность материалов, конструкций и оборудования.

В - третьих, на эффективность использования ВСП в большей степени оказывает влияние тот факт, что их переработку (как и других ТБО) начинают после момента их образования. Если для многих других видов ТБО, такой подход сложился исторически и, как правило, не оказывает значительного влияния на степень и экономическую эффективность их переработки, то для использования ВСП это имеет первостепенное значение. Такая ситуация объясняется тем, что с момента принятия решения о реконструкции (или сносе) объекта до этапа его разрушения, входящие в него потенциальные ВСП, в основном, теряют свои потребительские свойства.

В - четвертых, отмечаем особую роль проектных и исследовательских работ в процессе разработки комплексного подхода к использованию ВСП. Этот этап является одним из наиболее важных и сложных цикла по использованию и переработке ВСП. Основными критериями принятия решения о технологии переработки ВСП должны служить технико - технологическая возможность приведения их в кондиционное состояние и экономико - экологическая эффективность дальнейшего использования.

Стратегия ресурсосбережения в строительном комплексе определяется увеличением доли рециклинга ВСП, т.е. возвращения их основной части в процесс техногенеза после определенной переработки ВМР в качестве исходного сырья для других отраслей промышленности, например, металлургической, машиностроительной, предприятий малого бизнеса по производству товаров народного потребления. Разработка и внедрение принципиально новых ресурсосберегающих технологий обеспечивают сокращение захоронение отходов производства до минимума, но не ликвидируют их. Поэтому суть проблемы заключается в том, что переработанные ВСП следует использовать не только на том же предприятии, где они получены, но и в ряде производств различных отраслей. Практика использования материалов, полученных после комплексной переработки ВСП, основанная на практических разработках и исследованиях [6], говорит о том, что затраты на реконструкцию сложных промышленных объектов за счет их использования можно снизить на 10...12 % .

Одной из основных экономико - экологических проблем в настоящее время является то, что плата за захоронение отходов в настоящее время ниже, чем затраты на их нейтрализацию и переработку, поэтому вовлечение строительных отходов в качестве ВМР становится непривлекательным для предпринимателей и потенциальных инвесторов. Экономический аспект проблемы повышения эффективности рециклинга ВР состоит в том,

что бы сделать стоимость их захоронения выше, чем стоимость их переработки и дальнейшего использования. Российская законодательная база в сфере обращения строительных отходов развита явно недостаточно, т.к. отсутствуют работоспособные правовые механизмы, которые бы сделали переработку и дальнейшее использование продукции из ВСП более выгодными, чем их накопление и просто хранение.

Специалисты в области переработки ВСП [7,8] считают, что эффект от их комплексного использования следует рассчитывать в сфере материально - технического производства в экономико - экологическом социальном и научно - техническом аспектах, с определением стратегической эффективности, позволяющей прогнозировать возможность устойчивого развития региона. В работе [9] предложен методологический подход к анализу экономико - экологической эффективности комплексной переработки отходов, в основу которого положены принципы рационального природопользования, ориентирующие использование ВСП на постоянное улучшение качества среды, эффективное использование всех ресурсов при их реализации, недопущение или компенсацию ущерба окружающей природной среде и населению.

Важным является вывод о невозможности только рыночного регулирования проблем использования и переработки ВСП и необходимости государственного регулирования сферы переработки отходов путем законодательно - нормативного возвращения отходов в цикл производства и изменения методов хозяйствования. Специалисты считают, что рынок не может играть руководящую роль в области охраны окружающей среды, так как условия его функционирования определяются налоговой и нормативной политикой государства. В то же время только рынок может обеспечить выполнение определенных заданных параметров развития, т.е. государство и рынок взаимно дополняют, а не противостоят друг другу. Для создания возможности влияния рынка на ход развития ситуации с обращением с отходами, требуется вначале его сформировать, провести необходимые изменения в самой отрасли и подготовить условия для создания новых перерабатывающих отраслей для отдельных видов отходов.

Для того чтобы рынок имел возможность определять направления по переработке ВСП, его требуется сформировать и законодательно определить правила взаимодействия участников сферы управления отходами, утвердить необходимые нормативно - законодательные документы.

В России, как и во всей мировой практике, сложились два подхода к решению проблемы использования материальный и энергетический потенциала остаточных отходов. При первом подходе, активные действия в отношении ВСП (сбор, транспортирование, сортировка, переработка, утилизация, захоронение) планируются и осуществляются только после момента их образования, т.е. после того, как материальные ресурсы покинули сферу производства в виде отходов. В результате действия данных факторов управление переработкой ВСП, которое начинается с этапа их образования, практически не приводит к экономико - экологическому эффекту от снижения объемов потребления первичных природных ресурсов и увеличения объема переработки ВСП.

В то же время, большинство специалистов, занятых в сфере использования ВСП, сходятся во мнении, что переработка отходов на заключительном этапе их жизненного цикла, является бесперспективным направлением с экономико - экологической, природоохранной и производственной точки зрения. Такая ситуация объясняется тем, что суммарные затраты на переработку уже образовавшихся отходов, не окупаются доходами от реализации конечной продукции после приведения отходов в кондиционное состояние, т.к. остальные операции на этом отрезке жизненного цикла продукции являются однозначно затратными.

Таким образом, основной методологический подход к комплексному использованию ВСР состоит в рассмотрении их как отдельного вида ВМР, которые отличаются своим разнородным составом, способами образования, циклом переработки и возможностью дальнейшего использования в качестве сырья, полуфабрикатов и готовой товарной продукции. Процесс образования и переработки ВСР представляют собой единый и взаимосвязанный жизненный цикл, который состоит из нескольких этапов, включающих в себя проектные работы, строительно - монтажные работы, эксплуатацию объекта, строительно - демонтажные работы, переработку, нейтрализацию и захоронение не перерабатываемых отходов. Предложенный методологический подход к комплексному использованию ВСР состоит в том, что их переработку следует начинать не на стадии их образования и сбора, а на всех этапах: от принятия решения о начале реконструкции объекта, проектных работ, строительно - демонтажных работ, собственно приведения в кондиционное состояние и переработки, до этапа хранения отходов на базах - полигонах. Результат комплексного использования ВСР следует определять с точки зрения экономико - экологической эффективности и воздействия на окружающую природную среду и население. При этом требуется минимизировать возможность образования не перерабатываемых отходов на всех этапах жизненного цикла ВСР и обеспечить максимальный экономический эффект от их использования в материально - техническом производстве. Из этого следует, что при проектировании новых объектов необходимо заранее рассматривать вопросы по его разборке, технологии производства СДМР, методам переработки и дальнейшего использования ВСР. Вследствие реализации указанного подхода, материальные и энергетические ресурсы, не аккумулированные в целевом продукте, аккумулируются преимущественно в виде дополнительной продукции – сырье и энергии, которые вторично используются в процессе рециклинга в собственном производстве или реализуются на рынках вторичных ресурсов.

В настоящее время при решении проблемы повышения экономико - экологической эффективности использования ВСР следует выделить два основных направления.

1. Нейтрализация и переработка уже накопленных за предыдущий период на базах - полигонах строительных отходов, а так же оставшихся после реконструкции и закрытии экологически опасных производств, расположенных в черте города и жилых зонах, строительством новых и модернизацией существующих систем очистки отходов производства

2. Снижение вредного воздействия на окружающую среду и население за счет снижения объема вновь образующихся ВСР при реконструкции и техническом перевооружении действующих предприятий, новом строительстве и производстве строительных материалов и полуфабрикатов и увеличения эффективности их дальнейшей переработки и использования.

Таким образом, организация рециклинга ВСР позволит частично исключить из технологической цепочки производства материалов такого этапа, как добыча и переработка первичного природного сырья, снизить отрицательное воздействие на окружающую природную среду и человека, сэкономить финансовые и материальные средства и замкнуть их жизненный цикл. Переработка ВСР является значительным резервом для улучшения состояния окружающей природной среды, повышения экономико - экологической эффективности реконструкции промышленных и общестроительных объектов, так и в целом для экономики страны. Стратегическую эффективность от использования ВСР необходимо рассматривать в качестве фактора, определяющего устойчивое развитие в масштабах страны, региона и предприятий по переработке, использованию и утилизацию ВСР за счет сохранения природных ресурсов, улучшения экологического баланса,

повышения эффективности промышленного производства и создания социально - активной благоприятной обстановки.

Первым этапом реализации программы, направленной на повышение эффективности переработки ВСР, может быть создание комплексных региональных перерабатывающих холдингов, кооперированных с промышленными, перерабатывающими, комплектующими предприятиями и строительным комплексом региона. Следующей целью является создание отрасли по переработке ВСР, связанной с отраслевой наукой, производителями и потребителями услуг и формирования рынка вторичной строительной продукции.

Список использованной литературы

1. Катрин де Сильги. [Текст] История мусора. [Текст] М., Текст, 2011.
2. Сапожникова Г.П. Конец «мусорной цивилизации»: пути решения проблемы отходов. [Текст] Оксфам, 2010.
3. Интернет - ресурс. www.solidwaste.ru.
4. Лунев Г.Г. Экономика, организация и управление комплексным использованием вторичных строительных ресурсов (монография). [Текст] - М.: ООО Издательство "Научтехлитиздат". - 2014. - 248 с.
5. Лунев Г.Г. Экономика, организация и управление демонтажными работами в строительстве (монография). [Текст] М: ООО Издательство "Научтехлитиздат", 2011. - 200с.
6. Костецкий Н.Ф., Лунев Г.Г. Методологические основы комплексного использования вторичных строительных ресурсов. [Текст] Интернет - журнал. «Науковедение», Выпуск 1, январь - февраль, 2014.
7. Олейник С.П. Единая система переработки строительных отходов. [Текст] М.: Св Р - АРГУС, 2006. 336 с.
8. Любарская М. А. Организация обращения со строительными отходами в городах. [Текст] Спб.: Спб. ГИЭУ, 2012.
9. Айдаров И.П., Краснощеков В.Н. Методология оценки экономической эффективности природообустройства агроландшафтов. Мелиорация и водное хозяйство. [Текст], №5, 2005.

© Костецкий Н. Ф., Лунев Г. Г. 2016

Котова М.А., Хаустова Е.А.,
студентки факультета управления
Бригикова Е.А.,
старший преподаватель кафедры менеджмента
КубГАУ,
г. Краснодар, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Само слово «инвестиция», как и множество других слов, происходит из латинского языка, и является производным от «invest», что означает «вкладывать». Но вложить – это дело не хитрое, и много ума здесь не нужно. Самое главное – умение получать прибыль из

своих вложений. Нужно понимать куда, когда, как и каким образом вложить деньги, чтоб они в ближайшем будущем не только окупились, но и принесли хорошую прибыль.

Понятия «инвестиции» как экономическое явления в отечественной научной среде появился сравнительно недавно. В литературе второй половины 20 века установили, как долгосрочные вложения капитала для дальнейшего развития предприятия.

Данный период экономического развития России ознаменовался интенсификацией инвестиционной деятельности. Привлечение внешних и внутренних инвесторов и создание благоприятного инвестиционного климата, являются важнейшими приоритетами экономической политики государства в сложных кризисных условиях и зачастую являются определяющими развитие новых отраслей.

Большой вклад в понимания термина инвестиции внесли отечественные экономисты Диденко О.В., Скобелева И.П., Рыбалко Н.В. Экономическая оценка инвестиций разрабатывалась такими учеными как, Ткаченко И.Ю, Семенов В.П, Харченко А.Н.

Разработка и принятие инвестиционных решений связано с использованием различных методов их оценки. Для инвестора необходимо на основе многокритериальности выбора решить какое вложение наиболее привлекательно для него в каждом отдельном случае из множества альтернативных вариантов. В отечественной и зарубежной практике используется целый ряд методов, которые могут служить основой для принятия инвестиционных решений, они учитывают разные показатели и в зависимости от того что на данный момент является приоритетным для инвестора и определяют его решение.

В современной экономике существует два схожих, но в тоже время различных понятия – «инвестирование» и «финансирование». В чем же между ними разница? Как уже было сказано выше, инвестирование предполагает получение прибыли от деятельности предприятия (объекта) в которые вкладываются деньги. Финансирование же не ставит перед собой таких задач. По сути, и так, и так вкладываются деньги, только цель этих вложений кардинально различается.

К примеру, покупка квартиры своему ребенку, без намерений в будущем продать дороже, то это финансирование в чистом виде. Если же покупать квартиру, с таким расчетом, что через несколько лет цены вырастут, и вы ее продадите, то это чистой воды инвестиции. Нужно понимать, что 99.9 % инвестиций производятся с целью получения прибыли. Поэтому, инвестором можно назвать лишь того, кто не просто вкладывает деньги в развивающуюся компанию, а кто получает реальный доход от работы этой компании. Человек, который просто вкладывает деньги, но при этом его основной целью не является получения дохода – это не инвестирование.

По статистике авторитетного журнала Форбс, около 60 % богатейших людей мира заработали свой основной капитал благодаря успешному и умелому инвестированию. И поверьте, в определенный момент, когда вы достигнете рубежа месячной прибыли, то начнут появляться мысли о том, куда б вложить «свободные» деньги, как сделать так, чтоб они не просто пылились на банковских счетах, а работали на вас, приносили прибыль, развивали выбранные компании и перспективные проекты.

Генри Форд говорил: «Старики советуют нам быть экономнее и собирать деньги. Я до 40 лет не сэкономил и цента, и все свои деньги вкладывал в развитие собственного дела». Инвестиции – это одна из возможностей получения прибыли, и многие успешные

предприниматели осознают, что удачное вложение 10.000 долларов сегодня, может принести миллионы уже через год.

Пожалуй, самой успешной и удачной инвестицией можно назвать вложение 30.000 долларов Вячеславом Миралашвили в социальную сеть «ВКонтакте». Он получил 60 % акций ВК, и уже через несколько лет стал самым молодым долларовым миллиардером в России.

Говоря о значении удачных инвестиций можно привести огромное множества. К примеру, в 1987 году приобрели акции малоизвестной Microsoft, получили щедрое вознаграждение впоследствии. В тот год одна ее акция в определенный период стоила всего 0,08 доллара, тогда как сейчас цена достигает 25,4 доллара. Таким образом, любой инвестор, обладавший в 1987 году пакетом акций компании стоимостью лишь чуть выше 3 тысяч долларов ныне — полноценный миллионер в долларовом выражении. Так же можно вспомнить Google, с августа 2004 года цена акции, которая тогда составляла 85 долларов, выросла шестикратно, достигнув 485 долларов, а на пиковых позициях выражалась более чем в 700 долларах.

Принятие инвестиционного решения требует совместной работы многих людей с разной квалификацией и различными взглядами на инвестиции. Тем не менее, последнее слово остается за финансовым менеджером, который придерживается некоторым правилам.

На практике выбираются проекты не столько наиболее прибыльные и наименее рискованные, сколько лучше всего вписывающиеся в стратегию фирмы.

Фирмы производят инвестиции, поскольку новый капитал позволяет им увеличивать свои прибыли. При инвестировании фирма должна решить, будет ли за определенное выбранное время увеличение прибылей, приносимое инвестициями, больше стоимости издержек. Основная цель современной инвестиционной политики - перевод экономики на интенсивный путь развития с последующим сокращением затрат на экстенсивный рост производственного потенциала и увеличение вложений в интенсификацию использования уже задействованных основных производственных фондов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева М. М. Планирование деятельности организаций : учеб. - метод. пособие / М. М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 266 с.
2. Алябьева Л. Д. Использование математических методов при прогнозировании и перспективном планировании : учеб. пособие / Л. Д. Алябьева, Д. В. Апраксин, Е. С. Петровский. – М. : Моск. ин - т упр, 2008. – 57 с.
3. Анискин Ю. П. Внутрифирменное планирование : учеб. пособие / Ю. П. Анискин. – М.: МГИЭТ., 2009. – 94 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 2009. – 275 с.
5. Арутюнова Л. М. Теория организации: учеб. пособие / Л. М. Арутюнова, Е. В. Пирогова. – Ульяновск : УлГТУ, 2007. – 110 с.
6. Тамбиянц Ю.Г. Бритикова Е.А. Методологические проблемы современной макросоциологии: предпосылки к синтезу. / Ю.Г. Тамбиянц, Е.А.Бритикова // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – 2014. - №2. - С.6 - 11.

© Котова М.А., Хаустова Е.А., Бритикова Е.А. 2016

Кохан Н.И.,
магистрант экономического факультета
ХГУЭП,
г. Хабаровск, Российская Федерация

«ЭКСПЕРТИЗА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ, ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА РАСХОДОВАНИЕМ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В РАМКАХ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТА»

***Аннотация:** в статье анализируется финансово - экономическая экспертиза государственных программ Хабаровского края*

***Ключевые слова:** программы, экспертиза*

Современная бюджетная политика Российской Федерации направлена на внедрение программно бюджета в качестве основного инструмента повышения эффективности бюджетных расходов, открытости и прозрачности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления для обеспечения долгосрочных целей социально - экономического развития.

Говоря о необходимости перехода на программный принцип формирования бюджета, Президент Российской Федерации В.В. Путин в Бюджетном послании Федеральному Собранию Российской Федерации «О бюджетной политике в 2014 - 2016 годах» отметил, что конечная эффективность «программных» бюджетов зависит от качества государственных программ, механизмов контроля за их реализацией. В целях выполнения поставленных задач внесены изменения в федеральное законодательство, в соответствии с которыми контрольно - счетные органы наделены бюджетными полномочиями по экспертизе государственных (муниципальных) программ.

В соответствии с возложенными полномочиями Контрольно - счетная палата Хабаровского края начала проводить экспертизу государственных программ еще в 2013 году в рамках подготовки заключения на проект закона Хабаровского края «О краевом бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов».

В Хабаровском крае основополагающим нормативным правовым актом, определяющим процедуру принятия решений о разработке государственных программ края, устанавливающим требования к разработке проектов госпрограмм, а также управления и контроля за их реализацией, является постановление Правительства края № 283 - пр, принятое 20 сентября 2013 года (в редакции от 19.12.2014 № 497 –пр) «Об утверждении порядка принятия решений о разработке государственных программ Хабаровского края, их формирования и реализации и порядка проведения оценки эффективности реализации государственных программ Хабаровского края и внесении изменений в отдельные нормативные правовые акты Хабаровского края».

Согласно данному постановлению ответственные исполнители программ направляют проекты программ в Контрольно - счетную палату Хабаровского края для проведения финансово - экономической экспертизы после их рассмотрения министерством экономического развития и внешних связей и министерством финансов Хабаровского края.

В ходе экспертизы Контрольно - счетной палатой Хабаровского края осуществляется содержательное рассмотрение и оценка проекта госпрограммы, которая включает в себя:

оценку соответствия проекта госпрограммы основным направлениям государственной политики, установленным законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и Хабаровского края в соответствующей сфере обеспечения жизнедеятельности края,

оценку обоснованности и достоверности объема ресурсного обеспечения госпрограммы, а также оценку соответствия программы в части бюджетных расходов требованиям бюджетного законодательства.

Мы не в полной мере можем говорить о целесообразности программных мероприятий, но должны оценивать и понимать целевые показатели принимаемой программы, могут ли быть они применимы.

Проведение финансово - экономических экспертиз не ограничивается только мероприятиями на этапе утверждения госпрограмм. В соответствии с Бюджетным кодексом после утверждения бюджета госпрограммы подлежат корректировке с учетом объемов средств, предусмотренных на их реализацию. Таким образом, при внесении изменений и дополнений в госпрограммы, также требуется проведение их экспертиз.

В рамках проводимой экспертизы госпрограмм особое внимание уделяется:

соответствию положений проекта госпрограммы нормам законов и иных нормативных правовых актов;

корректности определения конечных результатов программы;

целостности и связанности задач программы и мер по их выполнению;

обоснованности заявленной потребности госпрограммы в финансовых ресурсах;

полноте перечня документов и материалов, предоставляемых на экспертизу одновременно с госпрограммой;

реализации в программе рекомендаций Контрольно - счетной палаты края, разработанных по результатам контрольных и экспертно - аналитических мероприятий.

По результатам, проведенным финансово - экономической экспертиз, Контрольно - счетная палата Хабаровского края установила следующие замечания:

1. Не по всем мероприятиям госпрограмм определены источники и объемы финансирования.

2. Сроки реализации отдельных мероприятий Программы не соответствуют срокам их ресурсного обеспечения и прогнозной оценке расходов.

3. Следующее замечание касается необоснованного изменения планового показателя (индикатора) госпрограмм.

4. Кроме того на 2018 – 2020 годы не запланированы показатели (индикаторы) по каждому году реализации Программы, что исключает возможность оценки достижимости цели на промежуточных этапах ее реализации.

5. Не в полном объеме проведена процедура идентификации рисков их реализации.

6. Не в полном объеме выполнено требование п. 4 статьи 179 Бюджетного кодекса Российской Федерации, согласно которому если государственной программой предусмотрено предоставление субсидий местным бюджетам на ее реализацию, то в ней должны быть установлены условия предоставления и методика расчета указанных субсидий.

Контрольно - счетная палата Хабаровского края в 2016 году продолжает более детальное изучение краевых госпрограмм как при осуществлении их экспертизы, так и при проведении контрольных мероприятий, чтобы можно было уже на новом экономическом этапе оценить эффективность их реализации. кегль: 14; интервал: 1.5; отступ абзаца: 1.25, без переносов. [1, с. 2].

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации – справочная правовая система «Консультант плюс».
2. Иванова Е.И., Шалганова И.В. Проблемы применения целевых индикаторов как инструмента оценки реализации государственной программы. // Вестник АКСОР № 3 / 2014. С. 10 – 19.

© Кохан Н.И., 2016

Кузнецова Н. А.,
Магистрант 2 курса УГНТУ,
Байрушина Ф.Ф.,
Ст. преподаватель ИЭС УГНТУ,
г. Уфа, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ КОНКРЕТНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Современные условия международных экономических санкций, нестабильная политическая ситуация и игнорирование России как полноправного члена мирового сообщества создали благоприятную почву для создания и развития отечественного малого и среднего бизнеса. Но при этом малый и средний бизнес России генерирует лишь 1/5 часть от ВВП. Это очень скромный показатель по сравнению с развитыми странами. Так, например, в странах Европы доля малого и среднего бизнеса составляет 50 % - 90 % от ВВП по данным на начало 2016 года.(1)

Конечно, причин для неразвития малого и среднего бизнеса в России предостаточно: это и несовершенная законодательная база, и незрелая система налогообложения, недостаточная поддержка государства и многое другое.

В данной статье хотелось бы рассмотреть вопрос вмешательства региональных органов управления в предпринимательскую деятельность как одним из видов политических рисков на примере конкретных действий правительства РФ на объекты малого и среднего бизнеса.

Такая проблема стала актуальной в связи с призывом президента смягчить административное давление на бизнес, поскольку он нуждается в заботе и поддержке, так как это «будущий локомотив экономического развития страны».(2).

С января 2016 года по инициативе президента Владимира Путина начал действовать трёхлетний мораторий на плановые проверки малого бизнеса. Такое послание было адресовано МЧС и Роспотребнадзору, поскольку именно они являются лидерами по

количеству проверок как плановых так и внеплановых. Закон вступил в силу, постепенно количество плановых проверок начало снижаться. По данным Минэконом – на 8 % . В то же время количество внеплановых проверок возросло. На сегодняшний день на долю запланированных проверок приходится лишь 40 % от общего количества проверок, а остальные – незапланированные.

Будет ли предприниматель достаточно усердно работать на развитие своего бизнеса, если его голова занята решением других вопросов, в частности, связанных с постоянными и бесконечными проверками региональными органами?

Так же правительство РФ приняло Стратегию развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года (№1083 - р от 2 июня 2016), направленную на обеспечение помощи бизнесу в привлечении финансирования и решения вопросов с госорганами. Этим документом определён главный исполнитель: АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». Цель Стратегии - увеличение доли малых и средних предприятий в ВВП страны в 2 раза (с 20 % до 40 %). Главные задачи Стратегии:

- оказание финансовой, инфраструктурной, имущественной, юридической, методологической и иной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства;
- привлечение денежных средств российских, иностранных и международных организаций в целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- организация системы информационного, маркетингового, финансового и юридического сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых субъектами малого и среднего предпринимательства;
- организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц у субъектов малого и среднего предпринимательства;
- обеспечение проведения совместно с конкретными заказчиками, определяемыми Правительством Российской Федерации, и органами государственной власти субъектов Российской Федерации мероприятий по развитию субъектов малого и среднего предпринимательства.(3)

Отдельное внимание уделено вопросам смягчения фискальной нагрузки, так, например, развитие патентной системы налогообложения расширит возможности данного налогового режима.

Предполагается, что Стратегия создаст приемлемые и выгодные условия для предпринимательства в будущем. Но эксперты осторожны в своих оценках. Так, Татьяна Минеева, член генсовета «Партии Роста», считает, что «сейчас еще рано делать выводы. Довольно высоки шансы, что она [Стратегия] станет очередным учреждением, которое по факту мало что делает, но существует на бюджетные средства. Понадобится 3 - 5 лет, чтобы Корпорация заработала в полную силу и смогла показать, эффективна ли она. Пока все планируемые мероприятия ей будет сложно осуществлять в полном объеме и понадобится время на организаторские моменты».

Мы рассмотрели 2 конкретных законопроекта в качестве примеров вмешательства органов власти в предпринимательскую деятельность как один из видов политических рисков. Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что правительство пытается

решать проблемы малого и среднего бизнеса, ищет способы его поддержки и развития. Но достаточно ли принятых мер?

Следует отметить, что малый бизнес – это атрибут здоровой экономики. Он заполняет ниши, которые недоступны крупному бизнесу и государству. Малый бизнес – это опора экономики любой страны, его устойчивое развитие, успешная деятельность - залог формирования бюджетов разных уровней, возможность реализаций социальных программ, которые обеспечат достойное качество жизни населению страны. ©

Список использованной литературы

- 1) А. Нестерова, статья «МСП нужна своя биржа», журнал «Эксперт онлайн», 2016. www.expert.ru
- 2) Журнал « Эксперт - Сибирь», №34(480), 2016.
- 3) А. Королева, статья «МСБ удостоился Стратегии и Корпорации», 2016.
© Кузнецова Н. А., 2016

Лобанок О.О.,

студентка 3курса факультета экономики и управления,
ФГБОУ ВО Воронежский государственный университет
инженерных технологий,
г. Воронеж, Российская Федерация

Научный руководитель: Рукин Б.П.,

д.э.н., профессор
кафедры экономической безопасности и финансового мониторинга,
ФГБОУ ВО Воронежский государственный университет
инженерных технологий,
г. Воронеж, Российская Федерация

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОХОДНОСТИ КАК ОСНОВА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИИ

Доходность, т.е. прибыльность корпорации, может быть оценена при помощи как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютные показатели выражают прибыль, и измеряются в стоимостном выражении. Показатели прибыли также влияют на экономическую устойчивость корпорации.

Проблемы прибыльности и экономической устойчивости корпораций приобретают особую актуальность, особенно в период наиболее сильного влияния неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры [7, 8, 14, 17].

Анализ динамики показателей прибыли показал, что выручка АО «Лискисахар» увеличивается с каждым годом до 2878001 тыс. руб. в 2014 г., темп роста 109,7 % и 3223948 тыс. руб. в 2015 г., темп роста 122,9 % к 2013 г. (таблица 1) [6].

При этом, валовая прибыль в 2014 г. увеличилась на 341448 тыс. руб. или на 307,8 % , в 2015 г. она составила 825234 тыс. руб., увеличившись на 319496 тыс. руб. по сравнению с 2014 г., темп роста 502,3 % к 2013 г. [13].

Таблица 1 - Динамика выручки и показателей прибыли
АО «Лискисахар» за 2013 - 2015 гг., тыс. руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение, тыс. руб.		Темп роста, %	
				2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2013 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка	2624280	2878001	3223948	253721	345947	109,7	122,9
2. Валовая прибыль	164290	505738	825234	341448	319496	307,8	502,3
3. Прибыль от продаж	58414	404160	706644	345746	302484	691,9	1209,7
4. Прибыль до налогообложе ния	15556	67607	264694	52051	197087	434,6	1701,6
5. Чистая прибыль	9774	52273	176050	42499	123777	534,8	1801,2
6. Нераспределён ная прибыль	250490	302763	175012	52273	- 127751	120,9	69,9

Прибыль от продаж в 2014 г. увеличилась на 345746 тыс. руб. и составила 404160 тыс. руб., темп роста 691,9 % . В 2015 г. прибыль от продаж достигла 706644 тыс. руб., темп роста 1209,7 % к 2013 г.

Прибыль до налогообложения в 2014 г. составила 67607 тыс. руб., темп роста темп роста 434,6 % . В 2015 г. она увеличилась до 264694 тыс. руб., темп роста 1701,6 % к 2013 г. [2].

Чистая прибыль имеет наибольший темп роста и в 2014 г. она составила 52273 тыс. руб., темп роста 534,8 % , а в 2015 г. – 176050 тыс. руб., темп роста 1801,2 % к 2013 г.

Нераспределенная прибыль в 2014 г. составляет 302763 тыс. руб. увеличившись на 52273 тыс. руб. по сравнению с 2013 г., темп роста 120,9 % . Однако, в 2015 г. она составила 175012 тыс. руб., что на 127751 тыс. руб. меньше, чем в 2014 г. и это привело к уменьшению чистых активов корпорации на 119795 тыс. руб. [3, 4].

При этом, налог на прибыль увеличился с 9148 тыс. руб. в 2013 г. до 64213 тыс. руб. в 2015 г., а коэффициент налогообложения уменьшился с 58,8 % в 2013 г. до 24,3 % в 2015 г. [5, 16].

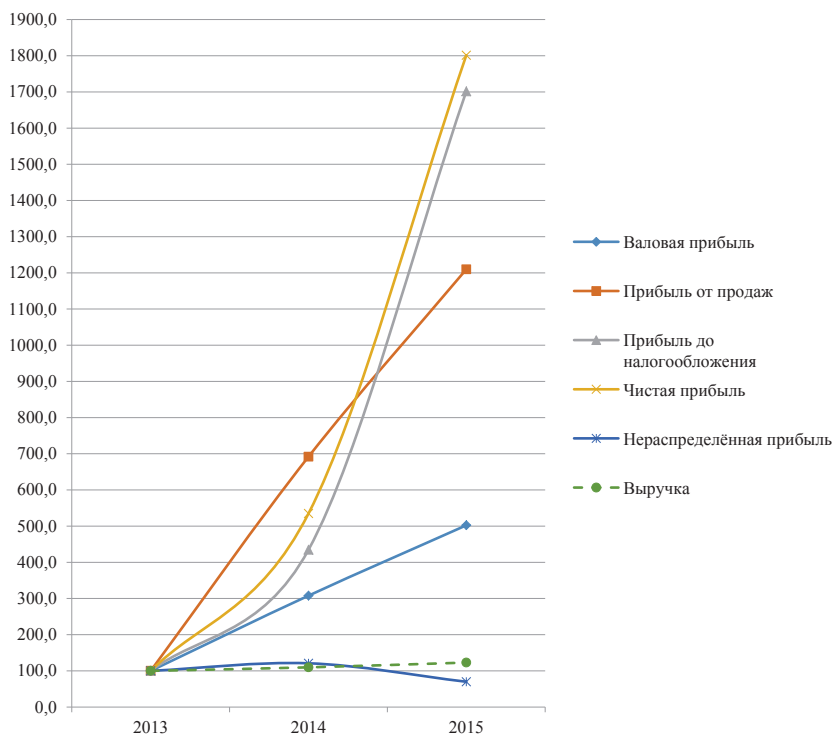


Рисунок 1 – Темпы роста (снижения) выручки, валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли и нераспределенной прибыли АО «Лискисахар» за 2013 - 2015 гг., процентов

Динамика показателей эффективности АО «Лискисахар» за 2013 - 2015 гг. представлена в таблице 2.

Рентабельность: валовой прибыли возросла с 6,3 % в 2013 г. до 25,6 % в 2015 г.; прибыли до налогообложения – с 2,3 % до 20,5 % ; чистой прибыли – с 0,4 % до 5,5 % . Рентабельность совокупных активов по чистой прибыли возросла с 0,6 % в 2013 г. до 7,8 % в 2015 г. Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли возросла с 3,3 % в 2013 г. до 59,5 % в 2015 г. [11, 12].

Вместе с тем, структура баланса АО «Лискисахар» за 2013 - 2015 гг. неудовлетворительная. Коэффициент текущей ликвидности имеет значения от 105,0 % в 2013 г. до 111,7 % в 2014 г., что значительно ниже рекомендуемых 200 % . Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, даже с учетом долгосрочных обязательств имеет значения от 4,8 % в 2013г. до 10,5 % в 2014 г. [1, 9, 10, 15].

Таблица 2 – Динамика показателей эффективности
АО «Лискисахар» за 2010 - 2015 гг.

Показатели	Ед. изм.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4	5
1. Рентабельность по валовой прибыли	%	6,3	17,6	25,6
2. Рентабельность по прибыли до налогообложения	%	2,3	8,2	20,5
3. Рентабельность по чистой прибыли	%	0,4	1,8	5,5
4. Рентабельность совокупных активов по чистой прибыли	%	0,6	2,6	7,8
5. Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	%	3,3	15,9	59,5
6. Коэффициент налогообложения прибыли	%	58,8	2,8	24,3

Коэффициент автономии имеет значения от 9,7 % в 2015 г. до 16,8 % в 2014 г., что также значительно меньше рекомендуемых 50 % .

Таким образом, выручка и почти все показатели прибыли, кроме нераспределенной прибыли, имеют устойчивые темпы роста за исследуемый период. Показатели эффективности также имели устойчивые темпы роста, особенно рентабельность собственного капитала, которая достигла в 2015 г. 59,5 % . Однако, структура баланса АО «Лискисахар» неудовлетворительная и коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и автономии имеют значения меньше рекомендуемых.

Список использованной литературы

1. Богомоллова, И.П. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности промышленных организаций [Текст] / И.П. Богомоллова, Б.П. Рукин, Е.И. Тепикина // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 19. – С.5 - 6.
2. Куликова, Е.В. Совершенствование системы управления финансовой устойчивостью организации [Текст]: монография / Е.В. Куликова, Е.В. Булавина, Л.Ф. Лахина. – Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2012. – 101 с.
3. Рукин, Б.П. Анализ стоимости чистых активов как инструмент управления устойчивостью организаций [Текст] / Б.П. Рукин, Л.В. Свиридова // Экономический анализ: теория и практика. 2010. – № 5. – С.2 - 6.
4. Рукин, Б.П. Влияние динамики чистых активов корпораций оборонно - промышленного комплекса на экономическую устойчивость [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5 - 2 (58 - 2). – С. 446 - 449.
5. Рукин, Б.П. Доходность организации хлебопекарной промышленности и влияние на нее налоговой нагрузки [Текст] / Б.П. Рукин, Е.И. Тепикина, Е.В. Булавина // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 14. – С.48 - 54.
6. Рукин, Б.П. Инвестиционная деятельность и инновационное развитие корпораций оборонно - промышленного комплекса как основа повышения прибыльности и

экономической устойчивости [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4 - 2 (57 - 2). – С. 1061 - 1065.

7. Рукин, Б.П. Особенности анализа и оценки экономической устойчивости корпораций оборонно - промышленного комплекса в условиях неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 28 (427). – С. 2 - 10.

8. Рукин, Б.П. Особенности оценки финансового состояния организаций производства пищевых продуктов Воронежской области в период мирового экономического кризиса [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2012. – № 4. – С. 159 - 162.

9. Рукин, Б.П. Политика управления оборотными активами корпораций оборонно - промышленного комплекса и ее влияние на экономическую устойчивость [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 7 (60). – С. 876 - 880.

10. Рукин, Б.П. Политика управления структурой капитала корпораций оборонно - промышленного комплекса и ее влияние на экономическую устойчивость [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 4 - 1 (69 - 1). – С. 697 - 701.

11. Рукин, Б.П. Проблемы управления прибылью корпораций оборонно - промышленного комплекса и ее влияние на экономическую устойчивость [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10 - 3 (75 - 3). – С. 705 - 709.

12. Рукин, Б.П. Проблемы экономической устойчивости и прибыльности корпораций оборонно - промышленного комплекса [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4 - 2 (57 - 2). – С. 477 - 479.

13. Рукин, Б.П. Управление прибылью хлебопекарного предприятия на основе параметрической модели / Б.П. Рукин, Г.В. Шуршикова, Е.В. Булавина // Российский экономический интернет - журнал. – 2006. – № 4.

14. Рукин, Б.П. Управление экономически устойчивым развитием организаций и корпоративных объединений: теория, методология, практика [Текст]: монография / Б.П. Рукин. – Воронеж: Издательство «ИСТОКИ», 2007. – 312 с.

15. Рукин, Б.П. Финансовая политика корпораций оборонно - промышленного комплекса и ее влияние на экономическую устойчивость [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Финансово - кредитный механизм регулирования экономики: от теории к практике сборник материалов I Международной научно - практической конференции преподавателей вузов, аспирантов и специалистов - практиков. – 2016. – С. 105 - 109.

16. Хорев, А.И. Значение налоговой нагрузки в формировании доходов промышленных организаций [Текст] / А.И. Хорев, Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Налоговая политика и практика. – 2007. – № 5. – С. 24 - 26.

17. Хорев, А.И. Инструменты планирования и обеспечения доходности предприятий хлебопекарной промышленности Воронежской области [Текст]: монография / А.И. Хорев, Б.П. Рукин, Е.В. Булавина. - Воронеж: «Истоки», 2007. – 199 с.

© Лобанок О.О., 2016

Локтионова Ю.Н.,
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредит,
Янина О.Н.,
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредит
Петрова А.А.,
студентка 4 курса экономического факультета
РГСУ, г.Москва, Россия

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ТРУДОВЫХ РЕСУРСАХ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ (НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Центральное место в производственной деятельности любой организации занимает труд и его результаты, поскольку с помощью рабочей силы создается прибавочный продукт. Это обстоятельство предопределяет отношение к рациональному использованию трудовых ресурсов, так как без коллектива работников не существует организации и без необходимого количества людей определённых профессий и квалификации ни одна организация не может достичь своей цели. Актуальностью исследования является то, что повышение эффективности использования трудовых ресурсов является одним из основных факторов увеличения выпуска продукции, роста ее рентабельности и производительности труда. Целью исследования послужило решение задач, связанных с анализом использования и планирования потребности в трудовых ресурсах на предприятии. В исследовании проведен экономический анализ использования и планирования потребности в трудовых ресурсах на примере Московской области.

Изучение понятия «трудовые ресурсы» - как главной производительной силы общества, связано с определением сущности слова «трудовые ресурсы», они представляют собой трудоспособную часть населения страны, которая благодаря своим психофизиологическим и интеллектуальным качествам способна участвовать в общественно - полезной деятельности, производя материальные и духовные блага и услуги. Отличительные особенности трудовых ресурсов от трудового ресурса в том, что трудовой ресурс - это и обеспеченность управления. Отличие трудовых ресурсов от других видов ресурсов предприятия заключается в том, что каждый наемный работник может: отказаться от предложенных ему условий; потребовать изменения условий труда; потребовать модификации неприемлемых, с его точки зрения, работ; обучиться другим профессиям и специальностям; уволиться с предприятия по собственному желанию. Важнейшими социально - трудовыми показателями на отечественных предприятиях в условиях рыночных отношений являются обеспечение полной занятости трудовых ресурсов и высокой продуктивности труда, создание нормальных условий для работы персонала и повышение уровня оплаты труда, достижение надлежащего экономического роста и качества жизни работников. В осуществлении данных экономических целей главную роль призваны играть трудовые ресурсы [3],[4], [5]. Авторы Локтионова Ю.Н., Янина О.Н., считают, что среди предпосылок повышения эффективности использования персонала, связанных с организацией и условиями труда, главными здесь являются: улучшение социально - экономического содержания труда путем его престижности, исключение монотонности, внедрения инноваций и высоких технологий, и в связи с этим, возникающая

необходимость обеспечения безопасности и надежности труда. Отсюда и возникают высокие требования к деловой оценке персонала. [1],[9],[10].

На примере Московской области проведем анализ использования и планирования трудовых ресурсов на предприятиях. С точки зрения условий труда, наличия и развития инфраструктуры, характеристики Московской области весьма благоприятны. Количество трудовых ресурсов складывается под воздействием демографических процессов. Демографическая ситуация в Московской области очень долго характеризовалась естественной убылью населения, его старением и сокращением ресурсов труда. Эти негативные тенденции частично компенсировались миграцией населения из других регионов и стран СНГ. Численность населения Московской области в 2005 году составляла 6629 тыс. человек, а в 2015 году – 7231 тыс. человек. В 2005 – 2012 годах происходит рост численности населения, сохранявшейся очень сложной в течение длительного времени. В 2010 году численность населения Московской области возросла на 383 тыс. человек. Это было связано с увеличением потока мигрантов из других регионов Российской Федерации и стран ближнего зарубежья. В следующие два года темпы роста уменьшились, но положительная динамика все равно наблюдалась. В 2013 г. численность населения области уменьшилась на 150 тысяч человек, но в последующие годы ее рост возобновился и в 2015 году превысил значения 2012 г. на 33 тыс. чел. Эта положительная динамика наблюдается и в 2016 году.

Рассмотрим формирование трудовых ресурсов Московской области. За 2012 год численность населения трудоспособного возраста сократилась на 102,3 тысяч человек, что связано с изменением границ Московской области, вступившим в действие с 01.07.2012 года. По прогнозу численность населения трудоспособного возраста будет расти и составит к концу 2016 года 4358,1 тыс. человек, что на 56,7 тыс. человек, или на 1,3 % больше значения 2012 года. Это связано, в первую очередь, с положительным миграционным приростом, который в 2012 году составил 109,5 тыс. человек. Численность трудовых ресурсов Московской области к концу 2016 года составит 4282,2 тыс. человек, или 102,3 % относительно уровня 2012 года. Наибольшую часть трудовых ресурсов составляет трудоспособное население в трудоспособном возрасте. Дополнительными источниками формирования трудовых ресурсов являются: - иностранные трудовые мигранты, численность которых в 2012 году составила 323,8 тыс. человек, что на 76,9 % больше уровня 2011 года. Рост данного показателя обусловлен введением режима патентов для иностранных граждан, не требующих получения разрешения на работу. В прогнозном периоде численность иностранных трудовых мигрантов будет сокращаться – до 280 тыс. человек к концу 2016 года, что связано с мерами Правительства Московской области по регулированию миграционных процессов, усилением ответственности органов местного самоуправления муниципальных образований за соблюдением законодательства в миграционной сфере. Численность данной категории имеет устойчивую тенденцию к росту, что связано с наличием значительного количества рабочих мест. В 2012 году численность данной категории увеличилась по сравнению с 2011 годом на 1,6 % и составила 190,2 тыс. человек. По прогнозу ожидается дальнейший рост объемов привлечения работников из других регионов РФ, к концу 2016 года их количество может составить 220 тыс. человек; - работающие лица старше трудоспособного возраста, численность которых в 2012 году составила 405,5 тыс. человек, в 2013 году – 410,4. В ближайшие годы тенденция увеличения численности работающих лиц данной категории сохранится и может составить к концу 2016 года – 436 тыс. человек [1], [2],[6],[11]. На численность трудовых ресурсов Московской области существенное влияние оказывает маятниковая трудовая и учебная миграция. В целом по Московской области в 2012 году

количество выезжающих на работу и учебу за пределы региона составило 935,4 тыс. человек, из них – трудовая миграция жителей Московской области - 890,4 тыс. человек – больше всех в Российской Федерации. Для анализа использования и потребности трудовых ресурсов в Московской области необходимо рассмотреть распределение трудовых ресурсов Московской области. В 2012 году численность занятых в экономике Московской области составила 2933,9 тыс. человек или 100,8 % относительно уровня 2011 года. Доля занятых в экономике в общей численности трудовых ресурсов составила 70,1 % . По оценке в 2013 году в экономике региона было занято 2945,0 тыс. человек, что на 11,2 тыс. человек больше, чем в 2012 году. В прогнозном периоде ожидается дальнейший рост численности занятых в экономике, к концу 2016 года – до 2986,1 тыс. человек, что обусловлено дальнейшим социально - экономическим развитием региона, реализацией на его территории инвестиционных проектов, предусматривающих создание новых рабочих высокопроизводительных рабочих мест с современными условиями труда и заработной платы. Так, только за период апрель - октябрь текущего года на рассмотрение приняты 16 инвестиционных проектов, предусматривающие создание на территории Московской области 16,5 тыс. рабочих мест с уровнем средней заработной платы около 55 тыс. рублей и социальным пакетом для работников. Распределение занятых в экономике по видам экономической деятельности сложилось следующим образом: наибольшая доля приходится на обрабатывающие производства – 19,6 % , сферу оптовой и розничной торговли – 19,2 % , операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг – 13,2 % , транспорт и связь – 9,1 % , образование, строительство – 6,7 % , здравоохранение – 6,3 % , предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 5,2 % . В прогнозном периоде рост численности занятых ожидается во всех отраслях экономики, кроме сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства.

Перспективным резервом обеспечения экономики региона трудовыми ресурсами являются учащиеся трудоспособного возраста, обучающиеся с отрывом от производства. В 2012 году их количество составило 178,5 тыс. человек (2011 год – 180,9 тыс. человек). К концу 2016 г. прогнозируется сокращение численности данной категории – до 175,6 тыс. человек. По данным баланса трудовых ресурсов Московской области в 2012г. среднегодовая численность зарегистрированных в органах службы занятости населения безработных составила 23,5 тыс. человек. В прогнозном периоде ожидается дальнейшее сокращение численности безработных, к концу 2016 г.– до 17,5 тыс. человек.

Таким образом, при проведении анализа баланса трудовых ресурсов Московской области с 2013 г. по 2016 г. и прогнозе на конец периода 2016 г. отмечены следующие тенденции: рост общей численности постоянного населения, в том числе в трудоспособном возрасте за счет положительного миграционного прироста и сокращения естественной убыли населения за счет роста рождаемости; снижение численности иностранных трудовых мигрантов за счет замещения создаваемых рабочих мест российскими гражданами; рост численности трудовых ресурсов будет расти, что обусловлено наличием значительного количества рабочих мест, а также созданием новых рабочих мест с современной заработной платой; сокращение численности жителей, выезжающих на работу за пределы Московской области; рост численности работающих лиц старше трудоспособного возраста; рост численности населения трудоспособного возраста, не занятого трудовой деятельностью и учебой, что связано с существенным увеличением численности жителей Московской области за счет населения других регионов РФ, приобретающих жилье на территории региона на коммерческой основе.

Список использованной литературы:

- 1) Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа, (учебник, 4 - е издание). – М.: Финансы и статистика, 2011. - 623с.
- 2) Колесникова О.Н., Локтионова Ю.Н. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ И ИНСТРУМЕНТЫ ИХ ВНЕДРЕНИЯ В УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ. ВЕСТНИК КУРСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ АКАДЕМИИ Изд: КГСХА им. профессора И.И. Иванова (Курск)
- 3) Локтионова Ю.Н. ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ .ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 16 частях. 2015.Изд.: ООО "Консалтинговая компания Юком" (Тамбов) - 164с.
- 4) Локтионова Ю.Н. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕЛЯМ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ.В сборнике: Прорывные научные исследования как двигатель науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 133 - 135.
- 5) Локтионова Ю.Н., Янина О.Н. ТЕСТИРОВАНИЕ В ИССЛЕДОВАНИИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ. Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 9 - 1.
- 6) Локтионова Ю.Н. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 2 - 2 (61). С. 72 - 74.
- 7) Мельник М.С., Митюшина Е.А.КАЧЕСТВО РАБОЧЕЙ СИЛЫ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНОГО КРИЗИСА: ПАРАМЕТРЫ И ФАКТОРЫ. Социальная политика и социология. 2016. Т. 15. № 3 (116). С. 46 - 54.
- 8) Чуева Л.Н., Чуев И.Н. - Комплексный экономический анализ финансово - хозяйственной деятельности: Учебник - М: Издательско - торговая корпорация "Дашков и Ко", 2013. - 384с.
- 9) [http:// ktzn.mosreg.ru /](http://ktzn.mosreg.ru/)

© Локтионова Ю.Н., Янина О.Н., Петрова А.А., 2016г.

Локтионова Ю.Н.,

к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит,

Янина О.Н.,

к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит

Гольцева Н.В.,

магистрант заочной формы обучения,

РГСУ, г. Москва

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ: АНАЛИЗ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Актуальность темы обусловлена тем, что в условиях, когда у частных инвесторов есть острая необходимость в надёжных и доходных инструментах размещения своих сбережений, а предприятия нуждаются в дополнительных инвестициях, формирование рынка коллективных инвестиций должно вывести частные сбережения «из тени» и вовлечь

в инвестиционный процесс путем формирования фондов, которыми будут управлять профессионалы рынка, способные эффективно размещать средства небольших компаний и обеспечить достаточный уровень дохода на вложенный капитал.

Целью исследования является обзор рынка паевых инвестиционных фондов и анализ итогов за 2015 год, чтобы предугадать развитие рынка в 2016 году.

Паевой инвестиционный фонд на данный момент является наиболее популярным способом хранения денежных средств, который предлагают банки. Это специальная финансовая организация, став членом которой можно получать свою долю от общего дохода фонда. При этом фонд получает доход от того, что вкладывает средства в перспективные ценные бумаги, облигации и акции. [1], [2], [4] Проанализируем темпы роста рынка паевых инвестиционных фондов. В целом 2015 год стал достаточно успешным для рынка ПИФов в России. Причиной для этого послужил рост на большинстве финансовых рынков. На рынке наблюдался рост числа пайщиков и приток активов, хотя общее количество фондов уменьшилось. Большая часть фондов показала положительную доходность выше уровня инфляции (Таблица 1). Автор Локтионова Ю.Н., считает, что у каждого вида инвестиций есть базовые характеристики риска и связанного с ним дохода. Риски в большей степени зависят от частного эмитента, посредника и продавца. По мере того, как становится известной информация о риске, доходности, инфляции, положении фирмы, ее действиях, изменение спроса – предложения приводят к установлению нового равновесия. [9]

Таблица 1. Сравнение темпов роста рынка паевых инвестиционных фондов в сравнении с динамикой показателей макроэкономики в РФ за 2015 г.

Показатель	Рост показателя в 2015 г., %
Стоимость чистых активов паевых фондов	12,2
Номинальный ВВП России	- 4,8
Индекс потребительских цен	12,9
Индекс ММВБ	23

Из таблицы 1, можно сделать вывод, что за 2015 год прирост стоимости чистых активов паевых фондов составил 12,2 % , индекс потребительских цен вырос на 12,9 % , индекс ММВБ на 23 % , номинальный ВВП упал на 4,8 % .

Таблица 2. СЧА паевых фондов на 01.01.2016 г.

Категория	Открытые	Интервальные	Закрытые	Всего
Фонды акций	29 922 167 703,63	3 756 731 849,48	39 525 494 893,45	73 204 394 446,56
Фонды облигаций	43 061 456 451,10	0,00	0,00	43 061 456 451,10
Фонды смешанных инвестиций	16 713 451 532,23	3 002 171 043,57	85 388 966 935,78	105 104 589 511,58
Фонды	1 495 181 764,71	0,00	0,00	1 495 181

денежного рынка				764,71
Индексные фонды	1 877 347 508,05	0,00	0,00	1 877 347 508,05
Фонды фондов	17 108 734 896,12	7 110 599,86	0,00	17 115 845 495,98
Фонды товарного рынка		384 350 675,16	0,00	384 350 675,16
Хедж - фонды				0,00
Ипотечные фонды			11 007 190 214,50	11 007 190 214,50
Фонды художественных ценностей			184 925 724,22	184 925 724,22
Фонды недвижимости			145 172 224 459,86	145 172 224 459,86
Рентные фонды			200 215 179 784,37	200 215 179 784,37
Кредитные фонды				0,00
Всего	110 178 339 855,84	7 150 364 168,07	481 493 982 012,18	598 822 686 036,09

На основании данных исследования, можно сделать вывод, что стоимость чистых активов паевых инвестиционных фондов увеличилась на 12,2 % . По - прежнему на динамику рынка большое влияние оказывают закрытые фонды долгосрочных прямых инвестиций, занимающие главенствующую роль на рынке, а также закрытые фонды недвижимости (рост – 12,5 % , вклад в общие темпы роста закрытых ПИФов – 5,6 %). Чистые активы таких ПИФов выросли за 2015 год на 11,5 % . В целом, открытые паевые инвестиционные фонды показали темпы роста выше среднего. Это было связано в первую очередь с ростом фондов облигаций и смешанных инвестиций. Общая стоимость активов паевых инвестиционных фондов наконец сентября 2015 года составляла 2,56 трлн рублей, что составляет 3,5 % ВВП. Рассмотрим динамику СЧА за период с 01.01.2015 г. по 01.01.2016 (таблица 2, 3).

Таблица 3. Динамика СЧА
за период с 01.01.2015 г. по 01.01.2016 г.

Категория	Открытые	Интервальные	Закрытые	Всего
Фонды акций	1 886 430 947,51	860 742 778,75	1 344 375 908,65	4 091 549 634,91
Фонды облигаций	12 885 495 231,29	0,00	0,00	12 885 495 231,29
Фонды	7 065 327 426,26	227 891 085,50	5 551 705 678,71	12 844 924 190,47

смешанных инвестиций				
Фонды денежного рынка	- 1 078 461 098,43	0,00	0,00	- 1 078 461 098,43
Индексные фонды	223 388 036,55	0,00	0,00	223 388 036,55
Фонды фондов	2 937 234 293,13	1 242 047,30	0,00	2 938 476 340,43
Фонды товарного рынка		- 161 608 023,14	0,00	- 161 608 023,14
Хедж - фонды				0,00
Ипотечные фонды			9 321 571 832,04	9 321 571 832,04
Фонды художественных ценностей			- 37 092 868,23	- 37 092 868,23
Фонды недвижимости			- 23 198 656 810,21	- 23 198 656 810,21
Фонды прямых инвестиций				0,00
Рентные фонды			17 416 483 255,87	17 416 483 255,87
Кредитные фонды				0,00
Всего	23 919 414 836,31	928 267 888,41	10 398 386 996,83	35 246 069 721,55

Большую долю в активах ПИФов составляют ипотечные ценные бумаги и вложения в недвижимость (около 42 % агрегированного портфеля). Вложения в акции также являются существенной долей в активах 17,9 % (в 2014 году – 18,2 %).

Согласно анализу работы паевых инвестиционных фондов Россия была под тройным ударом со стороны цен на нефть, валюты и сложившейся геополитической ситуации, но, несмотря на это, индексы чувствуют себя хорошо. В начале ноября 2015 года положительный импульс российскому рынку придало сближение стран Запада и России на фоне совместных антитеррористических действий в Сирии. Снижение цен на нефть оказало давление на курс рубля. Цены на нефть упали в связи с ростом добычи в США и прогнозируемого ослабления спроса со стороны Китая.[6], [12], [13]. Проведя анализ СЧА открытых инвестиционных фондов можно сказать, что СЧА двадцати семи ОПИФ составляет более чем 1 млрд. рублей (27 в прошлом году). Совокупная СЧА открытых фондов - миллиардников составляет почти 69 млрд. рублей (примерно 65 %). В 2014 СЧА открытых фондов – миллиардников оценивалось в 62 %, а в 2013 году – в 64 % от общей стоимости чистых активов 358 - ми открытых фондов.

Согласно рейтингу паевых инвестиционных фондов, рейтинг лучших ПИФов имеет следующую расстановку: Фонд Еврооблигаций и Атон - менеджмент (увеличение на 70,19 %), ВТБ – Фонд Еврооблигаций и ВТБ Капитал Управление Активами (увеличение на 69,74 %), УРАЛСИБ Отраслевые инвестиции и УРАЛСИБ (увеличение на 69,09 %), РСХБ — Валютные облигации и РСХБ Управление Активами (увеличение на 61,71 %), Сбербанк – Потребительский сектор и Сбербанк Управление Активами (увеличение на 60,24 %), Ингосстрах еврооблигации и Ингосстрах — Инвестиции (увеличение на 57,57 %), Система Инвестиции – Фонд акций и Система Капитал (увеличение на 56,31 %), Резервный, Валютные инвестиции и Система Капитал (увеличение на 56,02 %), ВТБ – Фонд Потребительского сектора и ВТБ Капитал Управление Активами (увеличение на 54,68 %), Ермак – фонд краткосрочных инвестиций и Агидель (увеличение на 54,35 %).[5], [14], [15], [16],[17].

Наибольший вклад в рост портфеля фонда «Уралсиб отраслевые инвестиции» в течение 2015 г. внесли подорожавшие депозитные расписки Ros AGRO (в рублях около +225 %), а также акции «М.видео» (в рублях +188 %), «Протека» (в рублях +56 %), Группы ЛСР (в рублях 47 %), «Э.Он Россия» (в рублях 39 %), Luxoft Holding (в валюте +97 %). Вложения в фонды драгоценных металлов не принесли ожидаемых результатов. Так как цены в долларах на золото за год сильно упали (около 10 %) до 1062 доллара за тройскую унцию, цена на серебро упала на 12 % до 13,88 долларов, цена на платину упала на 27 % до 894 долларов, а цена палладия – на 30 % до 562 долларов. То, что доллар укрепился к рублю не помогло пайщикам. В результате прибыль в 3 - 14 % смогли получить только те фонды, которые отслеживали динамику цен на золото. Среди ПИФов с активами более 50 млн.рублей отрицательный результат по всем направлениям деятельности показал лишь ПИФ «Райффайзен – Драгоценные металлы» - его пай уменьшились за 2015 год на 11 %.

Согласно прогнозам, в 2016 году будет расти спрос на активное управление, пассивные фонды не будут пользоваться спросом. По мнению авторов Локтионовой Ю.Н., Яниной О.Н. предприятиям необходимо разрабатывать свою политику по формированию и использованию накоплений для поддержания конкурентоспособности фирмы и ее выживаемости на рынке.[4] Наиболее привлекательными выглядят фонды смешанных инвестиций и фонды облигаций (их можно рассмотреть как альтернативу для рублевых депозитов). В ситуации значительной неопределенности долгосрочным инвесторам рекомендуется 50 % активов разместить в акции, ещё 50 % разместить в облигации (поровну в долларах и рублях).

Список использованной литературы:

1. Локтионова Ю.Н.АНАЛИЗ ВИДОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ПО ПОВОДУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ. Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 2 - 1 (66). С. 130 - 132.
2. Локтионова Ю.Н. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК" (ПРОГРАММЫ, ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ). Человеческий капитал. 2012. № 3 (39). С. 62 - 63.
3. Локтионова Ю.Н., Янина О.Н.ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ. Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 4 - 1 (75). С. 126 - 130.
4. Локтионова Ю.Н. , Янина О.Н. ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ НАКОПЛЕНИЙ. Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 2 - 2 (61). С. 77 - 79.

5. Локтионова Ю.Н., Янина О.Н. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 2 - 2 (61). С. 74 - 77.

6. Носкова А.О., Локтионова Ю.Н. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ. В сборнике: Гуманитарные основания социального прогресса: Россия и современность сборник статей Международной научно - практической конференции. Под ред. В.С. Белгородского, О.В. Кашеева, В.В. Зотова, И.В. Антоненко. 2016. С. 228 - 232.

7. Локтионова Ю.Н., Фролова Л.В. Анализ ликвидности на российском фондовом рынке. Путь науки. 2016. № 4 (26). С. 76 - 77.

8. Локтионова Ю.Н., Носкова А.О. Анализ проблем российского фондового рынка на современном этапе. Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 10 - 1. С. 161 - 164.

9. Локтионова Ю.Н. АНАЛИЗ ВИДОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ПО ПОВОДУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ. Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 2 - 1 (66). С. 130 - 132.

10. Локтионова Ю.Н., Янина О.Н. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРЕДВИДЕНИЕ И ПРОГНОЗ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА. В сборнике: Современное общество, образование и наука сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 16 частях. 2015.

11. Национальная лига управляющих [Электронный ресурс]: <http://www.nlu.ru>. РБК. Рейтинг – Самые доходные и убыточные ПИФы по итогам 2013 12. [Электронный ресурс]: <http://rating.rbc.ru/article>.

13. [Электронный ресурс]: <http://pif.investfunds.ru>

14. [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru>

15. Рейтинговое агентство Эксперт «РА» [Электронный ресурс]: <http://www.raexpert.ru>

16. Агентство экономической информации ПРАЙМ [Электронный ресурс]: <http://www.lprime.ru>

17. ММВБ [Электронный ресурс]: <http://www.micex.ru>

© Локтионова Ю.Н., Янина О.Н., Гольцева Н.В., 2016г.

Луганская Ю.В.

студентка 4 курса экономического факультета ФГБОУ ВО ДонГАУ,

Вирабян Э.Р.

студент 4 курса экономического факультета ФГБОУ ВО ДонГАУ,

Лосевская С.А.

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»
пос. Персиановский, Российская Федерация

ВОЗНИКНОВЕНИЕ РИСКА ПОТЕРИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СИСТЕМЫ ИНТЕРНЕТ – БАНКИНГ

Глобальное развитие интернет - технологий никак не обогнуло банковскую деятельность. Появились новейшие типы экономических услуг, поменялся состав

банковских рынков. Одним из подобных примеров является возникновение и введение в многочисленных кредитных организациях концепции интернет - банкинга.

Интернет - банкинг - это метод дистанционного банковского обслуживания клиентов. Он осуществляется кредитными организациями в сети Интернет и содержит информационную и операционную связь с ними. [2]

Открывая банкам новейшие операционные способности, интернет - банкинг повышает сопутствующие банковской деятельности риски. Он не меняет природы финансовых рисков. Банки сталкиваются с теми же видами риска, что и при проведении классических банковских операций. Однако интернет - технологии изменяют характеристики классических рисков и вносят многообразие в их состав, оказывая влияние на единые параметры профиля риска банка. На рисунке 1 приведены риски, связанные с применением систем интернет - банкинга.

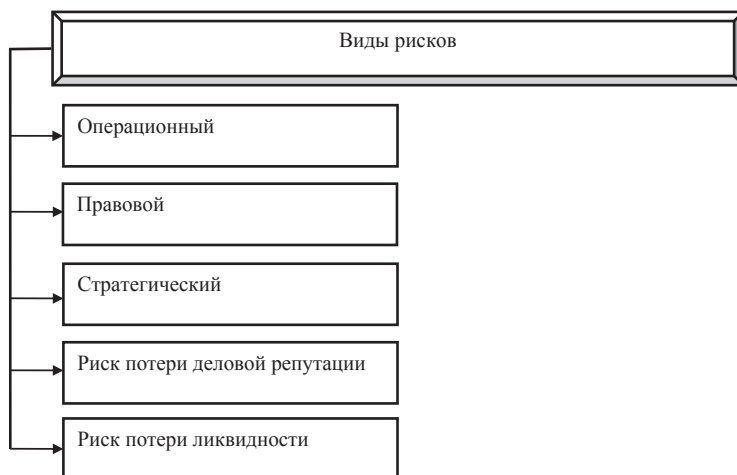


Рисунок 2 – Риски, связанные с применением систем Интернет – банкинга

Любой из приведенных рисков считается значимым и способен существенно нанести вред функционированию банка. Подробнее рассмотрим риск потери ликвидности.

Ликвидность в кредитной организации непосредственно связано с финансовой устойчивостью предприятия. В свою очередь финансовая устойчивость представляет собой положение кредитной организации, отражающей ее умение благополучно и стремительно одолевать сложные финансовые преграды. Кроме того, она способна стабильно функционировать и исправно проводить вычисления, посредством выполнения рациональной политики в отношении ключевых экономических показателей с целью обеспечения их стабильности. Но что касается ликвидности, то она представляет собой умение банка гарантировать уместное и

абсолютное выполнение своих обязательств. Данные термина взаимосвязаны между собой и можно отметить, что система интернет - банкинга обладает риском потери финансовой устойчивости. [1]

Основными причинами возникновения риска потери ликвидности при применении систем интернет - банкинга могут являться причины, показанные на рисунке 2.

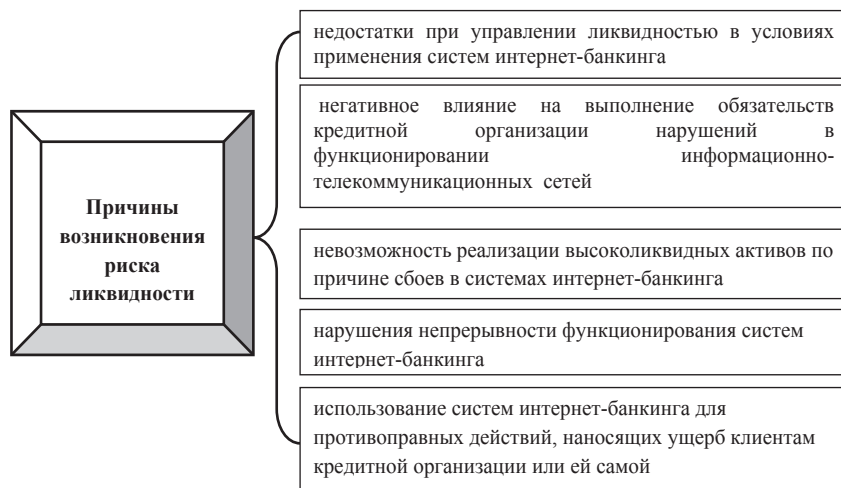


Рисунок 2 - Основные причины возникновения риска ликвидности

При оценке вероятности наступления данных типов рисков необходимо принимать во внимание, что интернет - банкинг дает возможность заинтересовывать больше новых клиентов. Они могут различаться от обычных для банка клиентских категорий и территориальным расположением, и сферой деятельности, и юрисдикцией. К тому же клиентская база интернет - банкинга наиболее динамична и находится в зависимости от общей конъюнктуры рынка, к примеру, от обстоятельств, предлагаемых конкурентами, от флуктуации курсов валют и общей изменчивости финансовых рынков. В связи с этим предъявляются высокие условия к контролю надежности клиентов, к подбору элементов обеспечения защищенности электронных сделок, к оценке ликвидности активов и контролю единого баланса активов и пассивов банка, а также к концепциям прогноза финансовых операций и управлению кредитным портфелем.

Список литературы:

1. Риски в интернет - банкинге [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.plusworld.ru/journal/online/art141113/>
2. Кривушкина К. С., Белоконская Е. Г. - Интернет - банкинг в России: Проблемы и перспективы развития / Проблемы экономики, финансов и управления производством - №34 2013г.

© Луганская Ю.В., Лосевская С.А., Вирабян Э.Р. 2016

Лукинская Е.А.,
студентка 3 курса
факультет экономики и управления
Оренбургский государственный университет,
г. Оренбург, Российская Федерация

Валишевская Т.И.,
кандидат экономических наук
доцент кафедры экономического управления организацией
Оренбургский государственный университет,
г. Оренбург, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление инвестиционными процессами предполагает проведение анализа их текущего состояния, определение факторов, влияющих на них в настоящем и будущем, а также оценку множества аспектов инвестиционной деятельности. Многофакторность характеристик инвестиционного процесса привела к появлению множества понятий и категорий, позволяющих осуществлять его научный анализ, а также вырабатывать меры по совершенствованию управления на разных уровнях хозяйствования системы.

Наиболее важными характеристиками инвестиций являются инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность. Эти характеристики относятся преимущественно к условиям и факторам формирования инвестиционных процессов, они регулярно становятся объектами научного анализа на уровне фирм, регионов, отраслей и страны в целом, объектом государственного регулирования в рамках инвестиционной политики.

В настоящее время уже имеется целый ряд исследований, в которых предпринимались попытки дать определение инвестиционному потенциалу промышленного предприятия.

Особый научный и практический интерес вызывают работы В.С. Барда[1], В.Ю. Катасонова[2], Л.А. Толстолесовой[3] и др., в основе которых лежат подходы, позволяющие разработать инструментарий оценки инвестиционного потенциала, применимый в практике принятия управленческих решений на уровне хозяйствующего субъекта.

По мнению Швакова Е.Е., Троцкого А.Я.[4], применительно к пониманию инвестиционного потенциала промышленного предприятия необходимо исходить из сущностного наполнения понятия «потенциал» и базового для этого понятия термина «потенции».

В научной литературе потенция (от лат. Potentia – возможность) определяется как способность, обладание достаточной силой для проявления каких - либо действий, какой - либо деятельности; то, что существует в скрытом виде (скрытая сила) и может проявиться при определенных условиях. В философской литературе вводится понятие потенциальности, под которой понимается возможность, наличные силы, которые могут быть пущены в ход, использованы. Производным от этих понятий является понятие

потенциала, под которым в узком смысле понимается степень мощности, скрытых возможностей в каком - либо отношении, совокупность средств, необходимых для чего - либо[4].

Определение термина «потенциал» в расширенном толковании может звучать следующим образом: источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой - либо задачи, достижения определенной цели. [2,4]

Как представляется, наиболее важных результатов при определении инвестиционного потенциала с позиций предложения инвестиционных ресурсов, добился В.Ю. Катасонов. По его мнению, инвестиционный потенциал хозяйствующего субъекта (нации, региона, отрасли, компании) – это максимально возможная совокупность собственных ресурсов(финансовых, материальных, научно - технических, кадровых), накопленных в результате предшествующей хозяйственной деятельности субъекта, которые можно использовать для обеспечения инвестиционной деятельности (в форме капитальных вложений) без нарушения текущей хозяйственной деятельности субъекта[2,4]. Иначе говоря, инвестиционный потенциал – это способность субъекта хозяйственной деятельности покрывать свои потребности в инвестиционных ресурсах без использования заемного капитала и других источников привлеченных средств (прямые и портфельные иностранные инвестиции, налоговые льготы и бюджетные субсидии, гранты и т.п.). [4]

Совокупность ресурсов, которые субъект хозяйственной деятельности может использовать в инвестиционных целях, на наш взгляд, можно представить в виде суммы 2 составляющих:

1. ресурсов, имевшихся у хозяйствующего субъекта изначально (природные ресурсы), а также созданных всей предшествующей хозяйственной деятельностью (за исключением текущего года);
2. ресурсов, созданных (или которые предполагается создать) в течение текущего года. Этим двум категориям ресурсов будут соответствовать 2 вида инвестиционных потенциалов: базовый инвестиционный потенциал и текущий инвестиционный потенциал.[2]

При этом все накопленные в процессе хозяйственной деятельности промышленного предприятия ресурсы целесообразно разделить на 2 группы:

1. финансовые ресурсы, имеющие денежную форму (национальная и иностранная валюта) или форму ценных бумаг;
2. прочие ресурсы – материальные и нематериальные ресурсы, в форме оборотных средств и в форме внеоборотных средств (основных фондов).

Предложенный подход к классификации ресурсов обеспечит возможность представить инвестиционный потенциал промышленного предприятия как совокупность финансовой и нефинансовой составляющих.

При этом нефинансовый инвестиционный потенциал будет включать в себя находящееся на балансе предприятий различное имущество(оно непосредственно может быть использовано для инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений), а также кадровый потенциал (специалисты и иные работники). Кадровый потенциал крайне сложно оценить в денежных единицах, и он не находит адекватного отражения в балансах и другой отчетности и документации промышленного предприятия. Помимо этого в состав

имущественной составляющей нефинансового инвестиционного потенциала включаются: земельные участки, права на природопользование (недропользование), здания и сооружения, готовые к эксплуатации объекты производственной инфраструктуры (дороги, линии электропередач, системы водоснабжения), разного рода незавершенные объекты капитального строительства, неиспользуемое оборудование и т.п.

Денежная оценка нефинансового инвестиционного потенциала будет базироваться либо на данных бухгалтерского учета, либо на информации о рыночных ценах на соответствующие виды имущества, а также на информации по практикуемым банками и другими кредиторами условиям предоставления ссудного капитала под залог имущества.

Финансовый инвестиционный потенциал – это совокупность финансовых (в денежной форме ликвидных ценных бумаг) ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия, которые могут быть направлены на инвестиционную деятельность без ущерба для текущей хозяйственной деятельности. При подготовке к реализации крупномасштабных инвестиционных проектов промышленное предприятие может на протяжении нескольких лет аккумулировать денежные ресурсы для финансирования таких проектов, особенно когда возможности привлечения ресурсов из внешних источников по тем или иным причинам затруднены или невозможны. [4]

Применительно к пониманию инвестиционного потенциала обнаруживается несколько подходов [5]:

Таблица 1 – Подходы к трактовке инвестиционного потенциала

Группы подходов	Авторы	Примеры трактовок инвестиционного потенциала
Ресурсный	Афонин В.И. Валинурова Л.С. Казакова О.Б.	Инвестиционный потенциал – это «совокупность инвестиционных ресурсов, включающих материально - технические, финансовые и нематериальные активы (обладание правами собственности на объекты промышленности, добычу полезных ископаемых, аккумуляцию информации в сфере социально - экономических, рыночных отношений, накопленный опыт и т.д.)
Ресурсно расширительный	- Мальшев Р.Н.	«Инвестиционный потенциал должен

		учитывать основные макроэкономические показатели отрасли – структура инвестиций в основной капитал, индекс физического объема инвестиций в основной капитал, доля в структуре наличия основных фондов, структура прямых иностранных инвестиций, рентабельность активов, концентрации и т.д.»
Ограничительный	Кармов Р.А.	«Инвестиционный потенциал – это, прежде всего, совокупность собственных ресурсов, предназначенных для накопления и позволяющих добиться ожидаемого результата при их использовании. Инвестиционный потенциал характеризует возможность экономического субъекта самостоятельно реализовать некий инвестиционный проект без использования заемного капитала»
Расширенный	Боровикова Т.В., Захарова Г.В., Киселева Н.В., Максимов И.Б., Ненахова Т.	«Способности региональной экономической системы к достижению максимального результата в данных условиях»

Инвестиционный потенциал, как самостоятельное понятие в системе инвестиционного модуля является, прежде всего, ресурсной характеристикой[5].

Наиболее важными составными частями инвестиционного потенциала промышленного предприятия по содержательным элементам, выступают следующие: финансовый потенциал (амортизационный фонд, чистая прибыль, централизованные фонды объединений); материально – вещественный (собственные мощности по производству

оборудования и осуществлению строительных работ); инновационный потенциал (научно - исследовательские и конструкторские подразделения предприятий и организаций и их продукция); человеческий потенциал (персонал, занятый НИОКР, разработкой инвестиционных проектов, персонал собственных подразделений, занятый строительными и монтажными работами, производством оборудования).[5],

А.И. Басов[6] в своей работе под инвестиционным потенциалом субъекта экономики понимает совокупность условий реализации инвестиционных процессов, выражающих интегральную оценку его привлекательности для размещения инвестиций с позиции корпоративной эффективности.

Рассматривая инвестиционный потенциал промышленного предприятия как целостную систему во взаимосвязи с условиями его использования и соглашаясь с существующими представлениями о структуре потенциалов в него входящих, можно выделить в качестве основных ее элементов следующие компоненты:

- финансовая (совокупность денежных ресурсов и высоколиквидных финансовых активов, возможных к использованию в инвестиционной деятельности);
- производственная (совокупность материальных и нематериальных активов, накопленных промышленным предприятием в результате производственной деятельности);
- ресурсно - сырьевая (обеспеченность балансовыми запасами важнейших видов природных ресурсов, которые могут быть использованы промышленным предприятием в его производственной деятельности);
- инфраструктурная (условия, характеризующие уровень развития производственной социальной инфраструктуры в местности, где расположено промышленное предприятие);
- институциональная (обеспеченность необходимыми институтами рыночной экономики);
- кадровая (наличие профессионально обученной рабочей силы и инженерно - технического персонала);
- интеллектуальная (образовательный уровень населения, возможность переобучения персонала, степень развития НИОКР и др.);
- инновационная (мера внедрения достижений научно - технического прогресса и степень модернизации производства).[4]

Инвестиционный потенциал промышленного предприятия, включающий все перечисленные компоненты, называется совокупным.

Таким образом, совокупный инвестиционный потенциал промышленного предприятия формируется на основе интеграции взаимосвязанных и взаимозависимых элементов (компонент) и может менять (количественно и качественно) свои характеристики, развиваться в соответствии с воздействием определенного набора факторов, что позволяет рассматривать его как объект управления, что согласуется с позиции российских и иностранных ученых.[7]

В настоящее время не существует единой методики оценки инвестиционного потенциала предприятия. С целью выявления достоинств и недостатков существующих методик были проанализированы методики Михайлова С.Н., Хаустовой К.М., Э. Альтмана, Дж. Тобина и Плотниковой С.А. Результаты анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнительный анализ методик оценки инвестиционного потенциала предприятия

Название методики	Автор	Достоинства	Недостатки
Методика оценки инвестиционной конкурентоспособности предприятия	Михайлов С.Н., Чаплыгина Е.В.	Выбор показателей на основе методов оценки в зависимости от отраслевой специфики предприятия; за эталонное значение показателей принимается нормативное значение, либо наилучшее значение показателя на своем предприятии или предприятии - конкуренте; универсальна; использует данные публичной отчетности; может применяться для оценки показателей за один период и в динамике; дополнительно позволяет определить конкурентоспособность предприятия;	Использует показатели, расчет которых ведется только для предприятий, чьи акции котируются на фондовом рынке; невозможность применения для предприятий, имеющих убытки;
Методика расчета инвестиционного потенциала предприятия на основе коэффициента Q - Тобина	Дж. Тобин	Актуально использовать для предприятий, на отрасль которых непосредственно влияет капитализация и стоимость активов; проста в использовании; использует данные публичной отчетности;	Показывает приблизительное значение из - за использования нескольких переменных;
Методика стратегического позиционирования предприятий на основе интегральной оценки	Хаустова К.М.	Использует данные публичной отчетности; универсальна; позволяет определить целесообразность инвестиций в инновационную	Может применяться для оценки деятельности предприятия только в динамике, так как

инвестиционно-инновационного потенциала	-	деятельность предприятия;	использует тенденциозные показатели, по которым необходим расчет в динамике минимум за 3 года; для всех показателей должны быть указаны числовые нормативы минимального удовлетворительного уровня или диапазона изменений;
Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия на основе пятифакторной модели Э. Альтмана	Э. Альтман	Проста в использовании; использует данные публичной отчетности; имеются корректировки модели для непроизводственных предприятий, акции которых котируются на бирже, и развивающихся стран;	Основана на анализе деятельности американских фирм, что ведет к необходимости корректировки весовых показателей на российскую действительность; не универсальна;
SPACE - анализ инвестиционного потенциала предприятия	Плотникова С.Н., Козлова Л.А.	Предполагает деление инвестиционного потенциала на ряд частных; оценка по совокупности показателей; использует методы экспертных оценок для оценки влияния каждого фактора; использует коэффициент конкордации для определения согласованности мнений экспертов.	Невозможность применения для предприятий, находящихся на стадии банкротства и проходящих реорганизацию; данных публичной отчетности недостаточно для расчетов;

Методика, предлагаемая в работах Михайлова С. Н. и Чаплыгиной Е. В., подразумевает деление инвестиционного потенциала на функциональные по пяти группам: экономика и финансы, производство и технология, повышение качества управления, ресурсы и фондовый рынок. На основе мнений экспертов отбираются показатели по каждой подгруппе. Далее проводится расчет инвестиционного потенциала каждой подгруппы и определяется агрегирующий показатель как средняя взвешенная среднегеометрических частных показателей. Определив величину функциональных потенциалов, вычисляется интегральный показатель инвестиционного потенциала предприятия как сумма агрегированных показателей, умноженная на вес i -го агрегирующего показателя, как составляющего интегрального показателя инвестиционного потенциала предприятия. Аналогично расчету показателя инвестиционного потенциала определяется показатель конкурентоспособности предприятия. Следующим этапом является формирование интегрального показателя уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия и его оценка по шкале градации состояния, рассмотренной в работах Гончаровой Н.П., Перервы П.Г.

Изучение методики расчета инвестиционного потенциала предприятия на основе коэффициента Q - Тобина позволяет сделать вывод, что ее актуально использовать для предприятий, на отрасль которых непосредственно влияют капитализация и стоимость активов. Она проста в использовании, но дает приблизительные значения из - за использования нескольких показателей.

Методика, рассмотренная в работе Хаустовой К.М., представляет собой оценку инвестиционно – инновационного потенциала на основе рейтинговой интегральной оценки показателей. Для каждого показателя определяется эталонное значение. При этом, совокупность показателей оценки разделяется на две группы: нормативные и тенденциозные. К нормативным относятся те показатели, для которых установлено нормативное значение. Например, показатели ликвидности и показатели финансовой устойчивости. Тенденциозные же показатели – это показатели, для которых не установлены фиксированные нормативные значения, но устанавливаются желаемые векторы направления на увеличение или уменьшение, а также ограничения, т.е. максимальное или минимальное значение, которое может принимать показатель в процессе оценки. Для каждого тенденциозного показателя эталон определяется в динамике последних 3 лет, так как именно такой временной диапазон является достаточным для определения балльной оценки качественных показателей инвестиционно - инновационного потенциала, поскольку временной промежуток в пределах года может не давать достаточной информации для верной интерпретации.

Для приведения результатов оценки количественных и качественных показателей к единому измерению имеется балльная система оценки параметров, основанная на использовании числовой шкалы Харрингтона, которая является результатом обработки больших объемов статистической информации и считается универсальной. Эта методика является универсальной, использует данные публичной бухгалтерской отчетности, не требует числовые нормативы минимального удовлетворительного уровня или диапазона изменений для каждого показателя.

Четвертая рассмотренная методика принадлежит американскому экономисту Э. Альтману. Данная методика основана на анализе деятельности американских фирм, что

ведет к необходимости корректировки весовых показателей на российскую действительность; не универсальна, но имеет несколько корректировок для производственных и непроизводственных предприятий, предприятия, чьи акции котируются и не котируются на бирже, а также модель для развивающихся стран, включая Россию.

В работах Плутниковой С.Н. и Козловой Л.А. рассмотрена методика SPACE - анализа инвестиционного потенциала предприятия, которая предполагает балльную оценку частных потенциалов предприятия, а также построение матрицы SPACE - анализа. Таким образом, проанализировав основные методики оценки инвестиционного потенциала, выявлены достоинства и недостатки каждой методики[8].

В экономическом анализе и экономической политике наряду с инвестиционным потенциалом следует вести речь об инвестиционной привлекательности. Инвестиционный потенциал и инвестиционную привлекательность стоит различать.

Понятие «инвестиционный потенциал» призвано отразить инвестиционный процесс со стороны его возможностей, инвестиционная привлекательность – со стороны стимулирования инвестирования в конкретные объекты. Инвестиционная привлекательность выступает и фактором расширения инвестиционного потенциала и фактором уровня использования суммарного инвестиционного потенциала, и в конечном итоге фактором реальной инвестиционной активности различных хозяйственных субъектов[5].

Вопросы оценки инвестиционной привлекательности и выявления способов ее повышения сегодня являются ключевыми как для инвесторов, ориентированных на сокращение рисков финансово - хозяйственной деятельности, так и для компаний, заинтересованных в стратегическом развитии бизнеса. Однако единых методик оценки инвестиционной привлекательности в современной литературе также не представлено, отсутствуют подобные методики и в нормативных документах.

Вопросы оценки инвестиционной привлекательности компаний исследуются отечественными учеными, среди которых можно выделить Э.Н. Крылова, В.М. Власову, М.Г. Егорову, Д.А. Ендовицкого, В.А. Бабушкину, М.В. Лайкову. За рубежом эта проблема обсуждается на страницах журнала «Форбс», в аналитических отчетах крупных банков и других бизнес - источниках.

Специалист по корпоративным финансам группы «Финансы» В. А. Старцев предлагает следующий перечень критериев, влияющих на инвестиционную привлекательность:

- информационная;
- кадровая;
- экологическая;
- социальная;
- территориальная;
- инновационная;
- финансовая;
- привлекательность продукции.

Степень привлекательности продукции предлагается оценивать таких критериев, как ассортимент, уровень качества и цен на продукцию в сопоставлении с ценами конкурентов и товаров - заменителей, а также уровень диверсификации. Чем шире ассортимент

предлагаемых товаров, выше их качество и ниже цены, тем более привлекательна для инвесторов компания.

Информационная привлекательность в первую очередь определяется репутацией брендов, которыми владеет организация, стоимостью объектов ее интеллектуальной собственности. Укрепление бренда на рынке, улучшение его репутации, а также полнота и достоверность информации, раскрываемой в отчетности, способствуют повышению информационной привлекательности организации.

Кадровая привлекательность может быть охарактеризована деловыми качествами руководителя и его команды, долей и динамикой роста количества высококвалифицированных сотрудников, а также качеством обновления персонала в целом.

Под экологической привлекательностью понимается природная среда организации, производственный процесс и производимая продукция. Чем более экологически чистой является производимая продукция и чем меньше образуется загрязняющих веществ в ходе производственного процесса, тем более привлекательной считается компания.

При оценке социальной привлекательности организации важно обратить внимание на условия труда, его организацию и оплату, а также на развитость социальной инфраструктуры.

Степень территориальной привлекательности оценивается через общий инвестиционный климат в регионе, протяженность автодорог общего пользования, коэффициенты (транспортный, удаленности от центра города, цены земли, потенциальной интенсификации территории компании). Чем ближе находится организация к центру города и обширнее транспортная развязка, тем выше привлекательность компании.

Инновационная привлекательность зависит от эффективности среднесрочных и долгосрочных инвестиций в новые разработки компании, наличия в ее деятельности расходов на проведение научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ (НИОКР).

Что касается финансовой привлекательности, то она является ключевым звеном инвестиционной привлекательности и характеризуется финансовым положением компании (ликвидностью, финансовой устойчивостью, платежеспособностью) и уровнем деловой активности (оборачиваемостью активов, рентабельностью продукции и капитала). Зависимость между значениями данных показателей и инвестиционной привлекательностью прямая. К финансовым факторам также относится коэффициент системного риска, связанный с вложениями в акции анализируемой компании[].

Таким образом, изучение трудов отечественных авторов позволяет сделать вывод о том, что согласованного понимания понятий «инвестиционный потенциал» «инвестиционная привлекательность» как, впрочем, и других категорий инвестиционной проблематики, нет. Развитие инвестиционного потенциала является одним из базовых условий инвестиционной деятельности и привлечения внешних по отношению к предприятию инвестиционных ресурсов. В связи с этим инвестиционный потенциал промышленного предприятия должен выступать объектом управления в целях постоянного увеличения его отдельных элементов и улучшения свойств.

Список использованной литературы

1. Бард В.С., Бузулуков С.Н., Дрогобыцкий Н.Н., Щепетова С.Е. Инвестиционный потенциал Российской экономики. М.: Экзамен., 2014. 320 с;
2. Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования. М.: Анкил, 2005. 328с;
3. Толстолесова Л.А. Финансово - инвестиционный потенциал сырьевых регионов: теория и практика. СПб: Изд - во Политех. Ун - та, 2011. 284 с;
4. Инвестиционный потенциал промышленного предприятия, его оценка, формирование и развитие // Финансы и кредит. 2016. № 3. с. 54 - 64;
5. Инвестиционный потенциал как многомерное явление: структура и факторы формирования / Безлепкина Н.В. // Риск: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014. № 1. с. 293 - 296.
6. Басов А.И. Финансово - кредитное регулирование инвестиционного процесса в России. М.: Финансы и статистика, 2002. 2008с.
7. Сулов Н.И., Мельтенисова Е.Н. Управление инвестиционным потенциалом генерирующих компаний России: основные принципы и рекомендации // Менеджмент и бизнес - администрирование. 2013. № 2. С. 156 - 165;
8. Лбова Е.С. Развитие методов оценки инвестиционного потенциала предприятия // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». 2015. Том 6. № 4. с. 526 - 538;
9. Формирование многофакторного критерия оценки инвестиционной привлекательности организации // Финансы и кредит. 2015. № 3. с. 27 - 35.

© Лукинская Е.А., 2016

Максимова Ю. А.,

студент направления "Экономика" Магистерской программы
"Банки и банковская деятельность"
ФЭИ ТюмГУ, г. Тюмень;

Мазикова Е.В.,

к.э.н, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита
ФЭИ ТюмГУ, г. Тюмень

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

В ходе финансового кризиса, который наносит серьезный ущерб банковской системе страны и экономике в целом, выявляются проблемы управленческого фактора. Непрофессионализм, а иногда и недобросовестность высшего банковского руководства становятся одной из причин того, что российская банковская система оказалась в состоянии кризиса.

Одной из основных управленческих проблем, стоящих в той или иной степени перед каждым банком, является потребность в создании такой системы, которая охватывала бы весь комплекс факторов, воздействующих на банк. Иными словами, в основу процесса

управления банком должен быть положен системный подход, что предполагает рассмотрение кредитной организации не только как сложной системы, имеющей внутреннюю структуру, закономерности развития и функционирования, но и как экономический субъект, подверженный влиянию множества внешних факторов, как составную часть более глобальных экономических и социальных систем.

Управление как особый род деятельности предполагает применение особых технологий принятия и проведения в жизнь управленческих решений. О этой точки зрения оно представляет собой не только исключительно важный фактор, но и сугубо творческий процесс, нуждающийся в постоянном анализе, оценке, целенаправленной организации.[2]

Построение комплексной системы управления активами и пассивами коммерческого банка с учетом его ликвидности предлагается проводить в 6 этапов:

- 1) разделение функций и полномочий;
- 2) формализация и утверждение общей стратегии;
- 3) анализ возможных рисков и определение степени их влияния на ликвидность банка;
- 4) принятие решений по управлению ликвидностью;
- 5) реализация решений по управлению ликвидностью;
- 6) контроль за исполнением решений.

Рассмотрим этапы внедрения и практического построения предлагаемой системы подробнее.

Этап 1: разделение функций и полномочий.

Первоначально необходимо выделить органы управления и подразделений банка, принимающих участие в управлении ликвидностью (принимающих стратегические и политические решения, непосредственно участвующих в управлении ликвидностью банка, контролирующих эти процессы и деятельность подразделений и сотрудников).

Для установления уровней принятия решений, ограничения ответственности подразделений банка и обеспечения эффективного операционного контроля целесообразно установить основные функции и полномочия подразделений банка, отвечающих за эффективное управление ликвидностью.

С точки зрения автора основные функции и полномочия подразделений банка, отвечающих за эффективное управление ликвидностью должны состоять в следующем:

Правление банка определяет стратегические направления деятельности по управлению ликвидностью, осуществляет стратегическое управление активами и пассивами.[6]

Финансовый Комитет банка (Комитет по управлению активами и пассивами) регламентирует полномочия и лимиты ответственности подразделений по управлению ликвидностью и осуществляет тактическое управление ресурсами и рисками. Финансовый Комитет осуществляет контроль состояния ликвидности, утверждает предельные значения коэффициентов ликвидности и мероприятия по восстановлению ликвидности на случай непредвиденного развития событий, принимает решения по использованию тех или иных инструментов управления ликвидностью и по изменению процентной политики банка.

Финансово - экономическое управление на основе информации, получаемой от подразделений банка, осуществляет анализ и методологическое управление ликвидностью, в том числе:

- рассчитывает текущие показатели нормативов ликвидности;

- контролирует соблюдение количественных показателей;
- проводит анализ происшедших изменений и оценивает перспективное состояние ликвидности банка;
- использует результаты расчетов в процессе выработки рекомендаций по оптимизации структуры баланса и установлению лимитов. *Казначейство* осуществляет управление ликвидностью на ежедневной основе, в том числе:
 - осуществляет консолидацию текущей информации о денежных потоках, мониторинг состояния ликвидности, анализ финансовых рынков;
 - обеспечивает управление платежной позицией банка и открытыми валютными позициями;
 - в рамках утвержденных полномочий реализует политику по управлению позициями и портфелями ликвидных активов, перераспределению свободных средств между активами, управлению платежной позицией и открытыми валютными позициями;
 - оперативно информирует Финансовый Комитет банка и прочие уполномоченные органы о текущем и прогнозируемом состоянии ликвидности. Казначейство осуществляет реализацию решений по управлению ликвидностью посредством использования механизмов межбанковского, валютного и иных рынков, осуществляя привлечение ресурсов и размещение свободных средств в пределах утвержденных лимитов на инструменты и контрагентов, а также в пределах, установленных обязательными экономическими нормативами в соответствии с требованиями Инструкции Банка России от 01.10.17г. №1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций».

Этап 2: формализация и утверждение общей стратегии.

На следующем этапе определяется политика управления ликвидностью, утверждаются методики оценки риска ликвидности, основанные как на сложившейся банковской практике, так и на принципах регулирования ликвидности, установленных Центральным банком Российской Федерации.

Реализация политики банка в области управления ликвидностью заключается в решении следующих основных задач:

- определение перечня финансовых коэффициентов (нормативов), существенных с точки зрения управления ликвидностью, и определение нормативных уровней принимаемого риска;
- корректный учет активов и пассивов банка при расчете коэффициентов ликвидности;
- создание механизма контроля за отклонением фактических пропорций от нормативных и принятия решений с целью нормализации состояния ликвидности банка;
- создание матрицы фондирования как механизма управления ликвидностью.

Формализация и утверждение общей концепции построения политики по управлению ликвидностью закрепляет выбранную руководством банка модель, основные цели и задачи организации управления, систему ограничений при детальной проработке и проектировании. Основные элементы политики банка в сфере управления и контроля за состоянием его ликвидности, система требований к организации работы по управлению ликвидностью отражаются в Положении об управлении ликвидностью коммерческого банка.

Этап 3: анализ возможных рисков и определение степени их влияния на ликвидность банка.

На данном этапе осуществляется сбор и анализ информации о структуре активов и пассивов банка, денежных потоках, данных о финансовых рынках, а также отчетности о состоянии рисков, влияющих на ликвидность банка. Обеспечение предоставления своевременных, точных и полных данных позволит принимать адекватные решения.

В рамках третьего этапа реализуются следующие процедуры:

Процедуры сбора и анализа информации о структуре активов и пассивов банка.

Таблица 1.

Процедуры сбора и анализа информации
о структуре активов и пассивов банка

Периодичность	Исполнитель	Результат
<i>1. Анализ информации о структуре платежной позиции банка</i>		
Ежедневно, в начале операционного дня	Операционное Управление, Казначейство	Прогноз платежной позиции в различных валютах на утро текущего дня и информация о предстоящих крупных платежах клиентов и подразделений банка
Ежедневно	Финансово экономическое Управление	- Динамика объемов основных инструментов банка
<i>2. Консолидация денежных потоков</i>		
Ежедневно, в течение рабочего дня	Операционное Управление, Казначейство, другие подразделения банка	Ведение платежной позиции банка с учетом списаний и зачислений средств на корреспондентские счета по клиентским и банковским операциям
<i>3. Анализ структуры активов и пассивов, выявление внутрибанковских рисков, влияющих на ликвидность</i>		
Еженедельно	Финансово экономическое Управление	- Расчет коэффициентов ликвидности, составление прогноза платежной позиции банка на перспективу с учетом вероятностных сценариев

4. Анализ характеристик финансовых рынков		
Ежедневно	Казначейство, Финансово экономическое Управление	- Сбор информации о характеристиках финансовых рынков, рекомендации по управлению ликвидными активами и платежной позицией банка
5. Мониторинг макроэкономической ситуации		
Еженедельно	Казначейство, Финансово экономическое Управление	- Сбор и обработка данных об основных макроэкономических показателях, составление прогноза движения финансовых рынков и анализ их воздействия на активы и пассивы банка как в текущий момент, так и в будущем
6. Анализ стоимостных характеристик активов и пассивов		
Еженедельно	Финансово экономическое управление	- Отчет о стоимостных характеристиках активов и пассивов
7. Разработка рекомендаций по управлению ликвидностью		
По мере необходимости	Финансово экономическое Управление	- Рекомендации по управлению ресурсами

Источник: составлено автором

При планировании банком крупных сделок или принятия иных стратегических управленческих решений необходимо провести предварительный анализ возможного влияния таких операций на состояние ликвидности банка. Для этого требуется осуществить все вышеуказанные процедуры с учетом воздействия таких сделок на состояние активов и пассивов как в настоящий момент, так и на перспективу, принимая во внимание возможное развитие макроэкономической ситуации и положение дел внутри банка.

При оценке риска ликвидности как на ежедневной основе, так и при анализе крупных сделок следует использовать расчет ликвидной позиции банка (оценку денежных потоков) в режиме реального времени и в перспективе.

Основной системы оценки текущего состояния ликвидности служат коэффициенты ликвидности, адаптированные к условиям структуры баланса конкретного банка и специфики управленческого учета отдельных операций. При этом целесообразно

использовать две группы коэффициентов ликвидности: обязательные и рекомендательные. Обязательные коэффициенты ликвидности позволяют оценивать текущее состояние ликвидности по наиболее важным с точки зрения управления банка срокам: 1 день, 1 месяц, 1 год; а также регламентируют необходимый запас прочности в случае развития кризисного сценария. Рекомендательные коэффициенты предполагают оценку текущего состояния ликвидности в каждый из месяцев с горизонтом планирования 1 год.

В целях управления ликвидностью устанавливается следующий перечень обязательных к исполнению показателей:

- Норматив быстрой (мгновенной) ликвидности,
- Норматив краткосрочной (текущей) ликвидности,
- Норматив долгосрочной ликвидности,
- Норматив резервной (общей) ликвидности,
- Норматив обеспеченности вторичными резервами.

При расчете коэффициентов ликвидности необходимо учитывать ряд особенностей используемых показателей. Одним из основных показателей, участвующих в расчете, является величина неснижаемого остатка по обязательствам до востребования. Статистический анализ поведения остатков позволяет сделать вывод, что существует доля постоянно поддерживаемых в банке средств на расчетных, текущих счетах и прочих обязательствах до востребования (неснижаемый остаток). В связи с этим устанавливается следующий порядок расчета неснижаемого остатка и трансформации обязательств до востребования по различным срокам:

- рассчитывается линейный тренд изменения остатков по обязательствам до востребования;
- при возрастающем тренде устанавливается доверительный интервал в размере 100 % - темп роста пассивов до востребования, но не менее 80 % ;
- при понижающемся тренде - доверительный интервал принимается в размере 100 % ;
- под неснижаемым остатком понимается статистическая оценка минимальной величины обязательств до востребования, зафиксированная в течение последних 100 дней, с доверительным уровнем, рассчитанным в зависимости от направления тренда. Расчет неснижаемого остатка осуществляется по следующему алгоритму:

для расчетов используется статистическая информация по ежедневным остаткам обязательств до востребования за последние 100 дней;

ежедневные остатки сортируются по убыванию; величина дневного остатка в строке с порядковым номером, равным уровню доверительного интервала, будет расчетной суммой неснижаемого остатка.

- рассчитанный по указанному алгоритму неснижаемый остаток трансформируется следующим образом: часть обязательств до востребования в сумме статистически установленного неснижаемого остатка относится к пассивам без срока, оставшаяся, подвижная часть обязательств до востребования относится к пассивам со сроком до востребования.

В случае невыполнения установленных банком предельных значений коэффициентов Финансово - экономическое управление извещает об этом Финансовый Комитет банка. На заседаниях Финансового Комитета рассматриваются причины дефицита / избытка ликвидности и принимаются решения по его устранению.

Этап 4: принятие решений по управлению ликвидностью.

Принятие решений по управлению ликвидностью осуществляется на основании результатов анализа информации, проведенного на предыдущем этапе. В рамках данного этапа определяются имеющиеся возможности и доступные для банка в сложившейся ситуации ресурсы для минимизации рисков, влияющих на ликвидность и реализуются следующие процедуры: Ответственность и периодичность проведения процедур по управлению ликвидностью.

В процессе принятия решений по управлению ликвидностью важную функцию выполняет использование матрицы фондирования:

Таблица 2

Матрица фондирования

АКТИВЫ	Сумма	Срок	Доля	ПАССИВЫ	Сумма	Срок	Доля
Стратегическая позиция							
Кредиты				Депозиты (срочные)			
МБК срочные				Собственные векселя (срочные)			
				Стабильная часть обязательств до востребования			
Итого				Итого			
Вторичные резервы (Торговая позиция)							
Котируемые векселя				Относительно стабильная часть обязательств до востребования			
Облигации							
РЕПО				Депозиты (срочные)			
Итого				Итого			
Первичные резервы (Накопленная ликвидность)							
Корреспондентский счет в ЦБ				Подвижная часть обязательств до востребования			
Касса							
Счета Нostro							
МБК overnight				МБК overnight			

Счета Нostro в банках - нерезидентах				МБК срочные			
Итого				Итого			
Неработающий портфель							
ФОР				Стабильная часть обязательств до востребования			
Имущество							
Участия				Капитал			
Прочее				Прочее			
Итого				Итого			
ИТОГО				ИТОГО			

Источник: составлено автором

Построение матрицы фондирования осуществляется ежедневно исходя из текущего состояния активов и пассивов банка на основе следующих принципов.

1. В рамках стратегической позиции банка долгосрочные пассивы направляются в долгосрочные активы. Таким образом, кредиты, в том числе срочные МБК, фондируются долгосрочными и надежными составляющими ресурсной базы банка. При этом срочные депозиты являются дорогостоящим ресурсом, поэтому они служат источником проведения ссудных операций как наиболее доходных.

2. Статистика обязательств до востребования свидетельствует об их сильной волатильности, в связи с чем, их необходимо разделить на а) относительно стабильную часть (т.н. неснижаемый остаток) и б) подвижную часть. Наиболее стабильная часть обязательств до востребования разбивается на 2 части, одна из которых направляется в неработающие активы (ФОР и др.), а другая может быть направлена в кредиты сроком до 1 месяца.

3. Относительно стабильную часть обязательств до востребования целесообразно использовать для вложений в ликвидные активы (векселя, облигации). Это связано с необходимостью иметь «запас прочности», так как часть платных ресурсов представляет собой депозиты крупных клиентов, которые могут быть выведены в любой момент.

4. Подвижная часть обязательств до востребования требует резервирования средств в виде высоколиквидных активов (корсчета, касса). При кратковременном увеличении суммы остатков на расчетных счетах клиентов банк имеет возможность разместить свободные средства на рынке МБК overnight с целью получения дополнительных доходов. При сокращении подвижной части обязательств до востребования привлечение МБК используется как эффективный механизм регулирования ликвидности.

5. Неработающие активы (ФОР, имущество, участия и пр.) помимо стабильной части обязательств до востребования логично сальдировать с капиталом (активы, не приносящие доход, против бесплатных пассивов)

При построении матрицы фондирования обязательства до востребования распределяются в следующем порядке:

- 1) определяется величина неснижаемого остатка;

2) рассчитывается подвижная часть обязательств до востребования: $O_{п} = Пб - O_{н,}$
где Пб — обязательства до востребования;

$O_{н}$ - неснижаемый остаток.

3) рассчитывается относительно стабильная часть обязательств до востребования:

$$O_{ос} = Нр * A_{с0} B " O_{п},$$

где H_p - нормативное значение предлагаемого коэффициента резервной ликвидности (25 %);

$A_{сов}$ - совокупные активы (общая сумма активов банка);

$O_{п}$ - величина подвижной части обязательств до востребования.

4) рассчитывается стабильная часть неснижаемого остатка, за счет которой фондируются неработающие активы. Она определяется как разность:

$$O_{н,ста} = A_{н} - K - ПП,$$

где $A_{н}$ - совокупная величина неработающих активов;

K - капитал;

ПП - прочие пассивы.

5) определяется часть неснижаемого остатка, направляемая в кредиты:

$$O_{н кр} \sim O_{н} \sim O_{ос}$$

В случае если эта величина примет отрицательное значение, делается вывод о значительном сокращении доли обязательств до востребования в совокупных пассивах банка. В этой ситуации необходимость наличия вторичных резервов приводит к перераспределению части срочных ресурсов в размере полученной суммы для фондирования ликвидных активов.

Этап 5: реализация решений по управлению ликвидностью. На предыдущих этапах был проведен анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на текущее состояние ликвидности или могущих повлиять на нее в перспективе. Были осуществлены мероприятия по определению возможностей и доступных для банка ресурсов по исправлению ситуации и минимизации воздействия данных рисков на ликвидность банка. В соответствии с установленными процедурами, на основе представляемой Финансово - экономическим Управлением информации, Финансовый комитет банка принимает решения по устранению возникших структурных диспропорций, повлекших нарушение установленных лимитов и / или нормативных уровней коэффициентов ликвидности.[5]

В зависимости от степени нарушения коэффициентов ликвидности, макроэкономической ситуации и внутренней ситуации в банке возможны следующие варианты устранения нарушений:

- привлечение депозитов и размещение собственных векселей с необходимыми для выполнения нормативов сроками;
- привлечение средств на межбанковском рынке как по непокрытым линиям, так и под залог ликвидных активов или с использованием сделок РЕ - ПО;
- временное ограничение объема или сроков кредитных операций;
- продажа части ликвидных активов;
- проведение мероприятий по досрочному востребованию части кредитного портфеля.

Финансовый Комитет определяет круг мероприятий для устранения структурных диспропорций и дает задания соответствующим подразделениям.

Этап 6: контроль за исполнением решений.

На всех этапах по управлению ликвидностью руководящими органами банка (Правление, Финансовый Комитет, Кредитный Комитет) осуществляется координация процесса и организация взаимодействия подразделений банка, участвующих в процессе сбора и анализа информации, управления платежной позицией, портфелями активов и пассивов банка, его процентной и тарифной политикой.

На данном этапе осуществляется оценка качества управленческих решений по вопросам, затрагивающим состояние ликвидности, выполнение соответствующими подразделениями принятых решений и проводится контроль адекватности используемых методик оценки риска ликвидности.

Руководящие органы банка информируются о выявленных несогласованных нарушениях деятельности подразделений и принимают решения с целью устранения нарушений.

Ключевой особенностью предлагаемой системы управления активами и пассивами коммерческого банка с учетом его ликвидности является то, что данная система может и должна быть в разумные сроки дополнена и / или частично изменена при существенном долгосрочном изменении окружающей макроэкономической среды, внутрибанковской ситуации (например, укрупнение, рост банка, открытие филиалов или дополнительных офисов), при изменении действующих нормативных актов, системы бухгалтерского учета и круга операций банка, что обеспечивает адекватность системы к постоянным изменениям, возможность развития системы, расширение наборов метода анализа, подключение новых типов инструментов и факторов риска. А это, в свою очередь, является фактором, минимизирующим риски, которые неизбежно возникают при внедрении и эксплуатации любой сложной аналитической системы.[1]

Управление ликвидностью в банке должно опираться на четко отлаженный механизм мониторинга состояния активов и пассивов банка, на взаимодействие и обмен информацией между всеми подразделениями банка, имеющими отношение к управлению активами и пассивами. Решения по управлению ликвидностью должны приниматься не хаотически, не волевым решением руководства банка, а на основе системы управления, состоящей из этапов подготовки решений, принятия решений, реализации решений и контроля за исполнением решений.

Стратегическое управление активами и пассивами должно включать в себя стресс - тестирование с целью определения чувствительности баланса банка к факторам риска ликвидности в условиях нормальной деловой активности и кризисных ситуациях, носящих общий характер и / или индивидуальный.

Построение модели состояния ликвидности банка, которая зависит как от макроэкономических воздействий, так и от изменения внутренней ситуации является чрезвычайно сложной задачей. Эта задача включает в себя определение совокупности факторов риска, действующих на ликвидность банка как по отдельности, так и в совокупности, в различных комбинациях. Нерешенной на сегодняшний день проблемой является определение степени зависимости различных факторов риска друг от друга. Выражаясь математическим языком, во многих случаях не представляется возможным определить матрицу ковариаций для зависимых случайных величин, которыми являются внешние (ϵ) и внутренние (ζ) факторы. Однако, используя ситуационный подход к решению данной оптимизационной задачи, можно выделить несколько вероятных

сценариев развития ситуации в банке. Для этого из совокупности теоретически возможных комбинаций внешних и внутренних факторов выбираем несколько вероятных ситуаций и исследуем их воздействие на активы и пассивы банка и на состояние ликвидности.

На взгляд автора, целесообразно рассматривать три варианта развития событий - пессимистический, средний, оптимистический. В качестве примера рассмотрим структуру активов и пассивов коммерческого банка с точки зрения управления ликвидности в условиях ожидаемого изменения среднесрочного тренда курса доллара по отношению к рублю.[4]

Исходные условия:

В течение длительного периода времени (более года) банк работал в условиях укрепления номинального курса рубля по отношению к доллару. В связи с этим, клиенты банка размещали свои свободные средства в рублевые депозиты и предпочитали долларские кредиты. Для исправления несогласованности активов и пассивов в валютах банк привлек срочные долларские депозиты от группы физических лиц по повышенным ставкам, а избыточные рублевые средства были инвестированы на рынке ценных бумаг.

Таблица 3

Модельный баланс банка №1

Пассивы			Активы		
<i>Остатки на счетах и короткие МБК</i>	<i>USD</i>	<i>0,60</i>	<i>Остатки на счетах НОСТРО</i>	<i>USD</i>	<i>0,10</i>
	<i>RUB</i>	<i>0,90</i>		<i>RUB</i>	<i>0,50</i>
<i>Срочные средства</i>	<i>USD</i>	<i>1,50</i>	<i>Коммерческие кредиты</i>	<i>USD</i>	<i>1,80</i>
	<i>RUB</i>	<i>2,50</i>		<i>RUB</i>	<i>1,20</i>
<i>Капитал банка</i>	<i>RUB</i>	<i>0,50</i>	<i>Ценные бумаги</i>	<i>USD</i>	<i>0,15</i>
				<i>RUB</i>	<i>2,25</i>
<i>итого</i>	<i>USD</i>	<i>2,10</i>	<i>итого</i>	<i>USD</i>	<i>2,05</i>
	<i>RUB</i>	<i>3,90</i>		<i>RUB</i>	<i>3,95</i>
<i>итого</i>		<i>6,00</i>	<i>итого*</i>		<i>6,00</i>

Источник: составлено автором

Для упрощения задачи в качестве данных взяты основные статьи баланса банка, сгруппированные по двум валютам. Такого разбиения вполне достаточно для формулирования выводов по модельной задаче. Из исходного баланса можно посчитать, что открытая валютная позиция банка (ОВП) равна - 1.7 млн. долларов.

В связи с изменениями макроэкономической ситуации (новая политика государства и Центрального Банка по управлению валютным курсом, а также смена долгосрочного тренда котировок на мировом валютном рынке) банк ожидает в ближайшие два месяца возобновление роста курса доллара по отношению к рублю. По предположениям аналитиков банка ситуация может развиваться по трем возможным сценариям.[7]

1. Плавный разворот.

Курс доллара достигает своего локального дна, а затем медленно разворачивается. При этом произойдет сначала временная стагнация, а затем медленное падение цен на рынке

ценных бумаг без потери ликвидности. Краткосрочные процентные ставки на межбанковском рынке незначительно вырастут, ликвидность банковской системы немного уменьшится. Клиенты банка не будут срочно переводить свои депозиты в валюту, однако новые средства будут размещаться в долларовые депозиты. Рублевые остатки на счетах «до востребования» в первые два - три месяца сократятся на 10 - 15 % . Качество кредитного портфеля не ухудшится. В этой ситуации баланс банка будет выглядеть следующим образом:

Таблица 4

Модельный баланс банка №2

Пассивы			Активы		
Остатки на счетах и короткие МБК	USD	0,50	Остатки на счетах НОСТРО	USD	0,25
	RUB	0,80		RUB	0,30
Срочные средства	USD	1,80	Коммерческие кредиты	USD	1,80
	RUB	2,40		RUB	1,20
Капитал банка	RUB	0,50	Ценные бумаги	USD	0,25
				RUB	2,20
итого	USD	2,30	итого	USD	2,30
	RUB	3,70		RUB	3,70
итого		6,00	итого«		6,00

Источник: составлено автором

ОВП банка станет нейтральной, незначительно уменьшится стоимость портфеля ценных бумаг, срочные депозиты увеличатся в объеме за счет увеличения валютной составляющей. В целом показатели ликвидности несколько ухудшатся, но останутся на достаточном уровне. Для сохранения показателей ликвидности и доходности банка в качестве рекомендации можно предложить продать часть портфеля ценных бумаг и увеличить остатки на валютных НОСТРО счетах.

2. Сильный рост.

Курс доллара за две - три недели возрастет на 50 - 70 копеек, затем откатится вниз на 15 - 20 копеек и продолжит рост ускорившимися темпами. Рост доходности на рынке ценных бумаг составит 1,5 - 3 % , на рынке установится понижательный тренд, часть бумаг второго эшелона теряет ликвидность. Ликвидность банковской системы существенно сократится, процентные ставки на межбанковском рынке вырастут до 8 - 10 % годовых. Клиенты банка частично расторгнут досрочно депозиты в рублях и переоформируют их в валютные, остатки на рублевых счетах сократятся на 15 - 20 % . Качество кредитного портфеля существенно не изменится, однако заемщики, имеющие существенные валютные обязательства и не высокую рублевую норму прибыли могут испытывать трудности с графиком погашения кредитов. Для исполнения конверсионных заявок клиентов, банк будет вынужден продать часть портфеля ценных бумаг и понесет при этом убытки. Баланс банка будет выглядеть следующим образом:

Модельный баланс банка №3

Пассивы			Активы		
Остатки на счетах и краткие МБК	USD	0,70	Остатки на счетах НОСТРО	USD	0,40
	RUB	0,40		RUB	0,10
Срочные средства	USD	2,50	Коммерческие кредиты	USD	1,70
	RUB	1,70		RUB	1,50
Капитал банка	RUB	0,50	Ценные бумаги	USD	0,25
				RUB	1,85
итого	USD	3,20	итого	USD	2,35
	RUB	2,60		RUB	3,45
итого		5,80	итого		5,80

Источник: составлено автором

Валютная позиция банка составит —29.3 млн. долларов, (нарушение норматива), и ее исправление принесет убыток в размере около 15 миллионов рублей. Ликвидность по рублевым инструментам сильно ухудшится, а отрицательная валютная позиция банка не позволит продать валюту и пополнить рублевые счета. Рекомендации: инициировать процесс превентивной продажи портфеля рублевых ценных бумаг, увеличить остатки на валютных счетах, поднять ставки по привлечению рублевых пассивов, перевести часть кредитной задолженности «рискованных» заемщиков в рублевую для повышения качества кредитного портфеля.

3. Скачок курса.

Курс доллара, преодолевая уровни сопротивления, резко вырастает на 50 - 80 копеек, продажи валюты со стороны Центрального Банка не приводят к остановке роста курса доллара, объемы покупки у Банка России достигают сотен миллионов долларов в день. Рынок ценных бумаг быстро теряет ликвидность, спрэды между котировками покупки и продажи делают невозможными быструю реализацию бумаг. Рост доходности ценных бумаг составляет от 3 до 5 % . Ликвидность банковской системы сильно падает, все свободные средства банки, юридические лица и население вкладывают в покупку иностранной валюты, что еще больше подталкивает рост курса. Ставки на межбанковском рынке достигают 15 - 18 % годовых, а временами превышают двойную ставку рефинансирования. Некоторые банки сталкиваются с кризисом ликвидности. Происходит массовое закрытие рублевых депозитов и переоформление их в валютные, остатки на рублевых счетах до востребования сокращаются на 20 - 25 % . Качество кредитного портфеля снижается, часть заемщиков сталкиваются с трудностями при возврате ссуд и процентов. Для поддержания ликвидности, банк вынужден продать существенную часть портфеля ценных бумаг, неся при этом значительные потери. Для обеспечения клиентских платежей привлекаются межбанковские кредиты по ставке сравнимой со ставками по кредитному портфелю банка. ОВП банка составит —39.7 млн. долларов, и ее исправление вынудит банк продавать ценные бумаги по ценам на 10 - 15 % ниже балансовой стоимости, совокупный убыток от переоценки бумаг и валютной позиции составит около половины капитала банка. Баланс выглядит следующим образом:

Модельный баланс банка №4

Пассивы			Актив»		
Остатки на счетах и короткие МБК	USD	0,85	Остатки на счетах НОСТРО	USD	0,45
	RUB	0,50		RUB	0,10
Срочные средства	USD	2,50	Коммерческие кредиты	USD	1,60
	RUB	1,35		RUB	1,50
Капитал банка	RUB	0,50	Ценные бумаги	USD	0,15
				RUB	1,90
итого	USD	3,35	итого	USD	2,20
	RUB	2,35		RUB	3,50

Источник: составлено автором

Рекомендации по управлению ситуацией: продажа основной части портфеля ценных бумаг, перевод освободившихся средств в валютные активы, такие как ценные бумаги в валюте, остатки на счетах НОСТРО. Увеличение ставок привлечения рублевых средств юридических лиц, работа по рискованным заемщикам, перевод части ссуд из валютных в рублевые для снижения риска невозврата.

Тестирование портфеля активов и пассивов в выбранных сценариях поможет менеджменту определить «узкие» места и подготовить банк к возможным неблагоприятным событиям. Рекомендации аналитических служб банка

должны быть проанализированы, и на основе этих рекомендаций составлен план мероприятий, по минимизации воздействия возможных внешних и внутренних факторов риска.

Проблема стресс - тестирования пока еще недостаточно изучена, и такой метод мало применяется на практике. Изучение данного вопроса и возможность его внедрения в процесс управления ликвидностью, автоматизация расчета влияния факторов риска на состояние активов и пассивов с точки зрения ликвидности, является предметом дальнейшего исследования для автора. []

Экономическая эффективность деятельности коммерческого банка основывается в современных условиях на наличии удачной рыночной стратегии, максимально полного и эффективного использования финансовых ресурсов, минимизации комплекса рисков. Все эти задачи призвана решить система финансового менеджмента, базирующаяся на своевременном получении и анализе аналитической информации и принятии адекватных управленческих решений.

Поэтому, проблемы российской банковской системы необходимо решать, прежде всего, изнутри, на уровне каждого отдельного банка, и делать это банки должны самостоятельно, надеясь только на свои собственные силы, потому как в противном случае, помощь и содействие со стороны Банка России или какой - либо другой организации не будет действенной.

В этой ситуации дальнейшее совершенствование банковского менеджмента непосредственно связано с востребованностью результатов исследований собственниками и топ - менеджерами банков. Хочется надеяться, что данные рекомендации будут именно теми недостающими звеньями в системе отечественного банковского менеджмента.

Безусловно, собственники и высшие менеджеры выживших банков сделали выводы из банковских кризисов. Но насколько они помогут избежать новых кризисов, покажет только время.

Список использованной литературы

1. Алавердов А.Р. Кадровая стратегия банка: методические требования и технология формирования // Оперативное управление и стратегический менеджмент в коммерческом банке. - 2003. - № 1 (11).
2. Арутюнов Е.Э. Методы комплексного управления активами и пассивами коммерческого банка: Автореф. дис. канд. экон. наук. - М., 2004.
3. Астрелина, В.В. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке / В.В. Астрелина, П.К. Бондарчук, П.С. Шальнов. // М. :Форум : ИНФРА - М, 2012 г. – С. 75 - 77
4. Байков А.И. Совершенствование механизмов и инструментов банковской системы России (опыт Японии): Автореф. дис. канд. экон. наук. - М., 2001.
5. Ворожбит О.Ю., Терентьева Н.С. Выявление источников долгосрочных ресурсов как направление повышения ликвидности банковской системы / О.Ю. Ворожбит, Н.С. Терентьева // Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС. 2010. № 3
6. Закиров Р.З. О состоянии и перспективах работы в области управления персоналом // Деньги и кредит. - 2002. - № 4.
7. Зарнадзе А. Исследование системных свойств в экономике как предпосылка
8. Киселев В.В. Коммерческие банки России: настоящее и будущее. - М.: Финстатинформ, 1998
9. Комиссаров Г.П. Совершенствование стратегического управления в коммерческом банке / Оперативное управление и стратегический менеджмент в КБ. - 2004. - № 1.
10. Маслеченков Ю.С., Дубанков А.П. Экономика банка: Разработка по управлению финансовой деятельностью банка. - М.: БДЦ - пресс, 2002
11. Мастепанова Д.А. Методология управления устойчивостью банковского сектора российской экономики: Автореф. дис. канд. экон. наук. М., 2000.
12. О банках и банковской деятельности: федеральный закон от 02.12.1990 №3 5 - I в ред. от 30.09.2013 г. [Электронный ресурс] // Официальный интернет - портал правовой информации. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru> (датаобращения - 30.05.2016).

© Максимова Ю. А., Мазикова Е.В., 2016

Матвеева О.И.,

студент 5 курса группы 3 дневного отделения
специальности «Таможенное дело»

Калужский филиал РАНХиГС,
г. Калуга, Российская Федерация

Научный руководитель: Хамер Г.В., к.п.н., доцент,
зав. кафедрой естественнонаучных и математических дисциплин
Калужский филиал РАНХиГС,
г. Калуга, Российская Федерация

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРАН ЕС В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ

Актуальность исследования структуры экспорта отдельных стран заключается в том, что доходы от экспорта являются одними из основных источников формирования бюджета страны. Во всех странах внешнеэкономическая деятельность в целом и экспорт, в частности, рассматриваются как часть внешней политики государства, а также

национальной экономической политики, поэтому подлежит регулированию со стороны государства.

С другой стороны, высокий экспортный потенциал страны, производство конкурентоспособной продукции дает импульс росту национального производства, занятости, доходов и потребления населения, привлечению иностранных инвестиций, тем самым способствуя развитию экономики, росту национального дохода страны, повышению благосостояния населения [2].

Целью исследования является изучение экспорта стран ЕС путем проведения статистического анализа.

Исследование совокупности 24 стран ЕС с помощью метода группировок показало, что между странами имеются значительные отличия по группировочному признаку – экономической активности населения. Самый низкий показатель в Италии – 42 %, а самый высокий в Швеции и Нидерландах – 53 % [3].

Анализ интервального ряда распределения по отдельным странам показал, что в совокупности преобладают страны с показателем экономической активности населения от 49 % до 53 %. Доля таких стран в совокупности составляет 60 %.

Проведенная аналитическая группировка продемонстрировала, как и предполагалось, что связь между факторным признаком – уровнем экономически активного населения и результативным – экспортом на душу населения прямая, т.е. с ростом экономически активного населения, экспорт на душу населения увеличивается от группы к группе. Также оказалось, что уровень экономически активного населения в нижней типической группе ниже, чем в высшей на 4,72 %, а экспорт на душу население – в 2,4 раза. (Таблица 1).

Таблица 1. Аналитическая комбинированная группировка стран ЕС

№ группы	Группы стран по уровню экономической активности населения, %	Подгруппы распределения стран по уровню занятости, %	Кол-во стран	Экспорт, млрд. \$	Численность населения, млн. чел.	Размер экспорта в расчете на душу населения, тыс. \$
I	До 46	А) до 88,3	4	1028,3	120,9	8,5
		Б) более 88,3	3	692,9	80,8	8,6
II	47-50	А) до 88,3	8	996,7	96	10,4
		Б) более 88,3	1	30,4	3	10,1
III	Свыше 51	А) до 88,3	3	702,3	82,9	8,5
		Б) более 88,3	5	2400,6	115,3	20,8
	Итого		24	5851,2	498,9	11,7

Комбинированная аналитическая группировка позволила изучить влияние на экспорт уровня экономически активного населения при фиксированном значении другого группировочного признака – уровня занятости. Так при распределении стран по уровню занятости до 88,3 % средний размер экспорта в расчете на душу населения увеличивается, но не равномерно, так как в I и II группе части Б) преобладают существенное уменьшение размера экспорта. Численность населения имеет такую же структуру, как и экспорт, происходит увеличение численности населения, но не равномерно. Что касается размера экспорта в расчете на душу населения, здесь присуще равномерное увеличение от 8,5 до

20,8 тыс. \$. Тем самым подтверждается вывод о том, что между вышеуказанными показателями существует однородная связь.

Расчеты индексов Салаи и Гатева позволили заключить, что структура экспорта стран ЕС (сырье, минеральное топливо, химические вещества, машины и транспортное оборудование, пищевые продукты, промышленные товары) за последние 5 лет, начиная с 2009 г., колебалась незначительно [1].

Проведенный корреляционный анализ выявил заметное влияние на показатель экспорта на душу населения 2 факторов: уровня экономически активного населения ($r=0,61$) и объема добычи нефти ($r=0,53$).

Подводя итог проведенному статистическому анализу, можно предложить следующие меры для поддержки и дальнейшего развития экспорта, особенно в условиях растущих санкций и других ограничений на международном рынке: рост инвестиций в увеличение экспорта несырьевых товаров и стимулирование экспорта высокотехнологичной продукции, упрощение ряда финансовых и юридических процедур, повышение привлекательности юрисдикции для компаний, экспортное финансирование, создание единых зонтичных брендов для продукции и формирование новых рынков сбыта в современных геополитических условиях.

Список использованной литературы

1. Россия и страны – члены Европейского союза. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 273 с.
2. Трутнева Н.Ю., Хамер Г.В. Региональные аспекты инвестиционной привлекательности Калужской области // Экономика и предпринимательство. 2015. №6 - 1(59 - 1). С. 290 - 292.
3. <http://www.gks.ru> / - Сайт Федеральной службы государственной статистики (обращение 22.11.2016).

© Матвеева О.И., 2016

Митрофанова С.С.,
студент 4 курса
факультет экономической безопасности
УГУЭС,
г.Уфа, Российской Федерации

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Решением проблем, а также их изучением, в хозяйственном секторе занимается целый ряд экономических наук. Экономика и экономическая наука вытекают одна из другой, идут плечом к плечу.

Рассмотрим отраслевые экономические науки, в частности экономику сельского хозяйства. Ее важнейшей задачей является обеспечение население продовольствием, а перерабатывающие промышленности необходимым сельскохозяйственным сырьем.

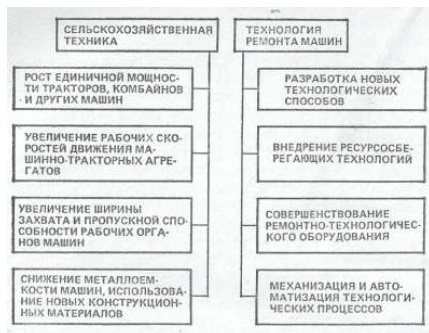
Решение этой задачи связано с ускорением научно - технического прогресса, совершенствованием экономических отношений, развитием разнообразных форм собственности и видов хозяйствования.

В качестве дополнительных показателей эффективности сельскохозяйственного производства используются следующие показатели:

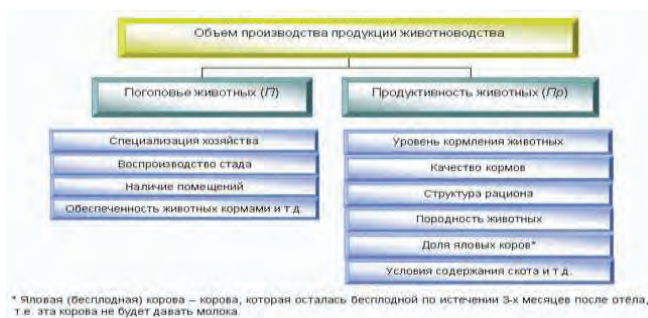
- Удельный вес сельскохозяйственных угодий в общей земельной площади;
- Удельный вес пашни в структуре сельскохозяйственных угодий;
- удельный вес посевов сельскохозяйственных культур в площади пашни.

Так же решающее значение имеют совершенствование технологии сельскохозяйственных работ, автоматизация и комплексная механизация основных производственных процессов, химизация, мелиорация, элитное семеноводство и т.п.

Рис. Совершенствование технологии сельскохозяйственной техники.



В отношении крестьянских (фермерских) хозяйств основной задачей на ближайшие годы становится не только создание хозяйств, сколько повышение устойчивости и подготовка условий для их последующего роста и развития. Однако многое будет зависеть от аграрной политики и бюджетных возможностей.

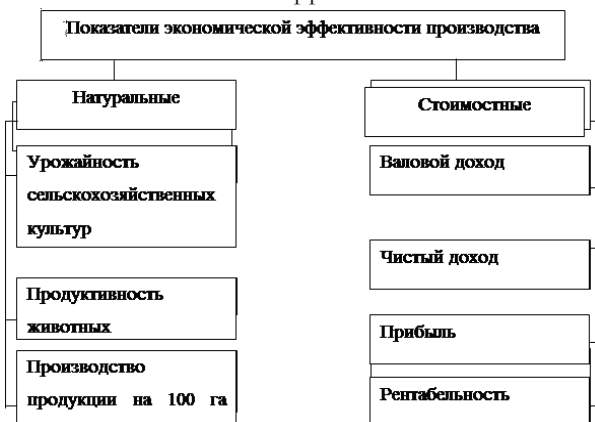


При расчете отдельных показателей, характеризующих эффективность продукции животноводства, следует иметь в виду, что эта продукция состоит из двух частей: продукции, получаемой при хозяйственном использовании животных (молоко, шерсть,

яйцо и др.), и продукции, получаемой в результате производства (выращивание) скота – приплод, прирост, привес.

С точки зрения методологической определение экономической эффективности мероприятий по предотвращению ущерба в любом случае является наиболее сложным видом расчетов. Расчет экономической эффективности в любом случае предполагает сопоставление данных.

Рис. Показатели экономической эффективности в сельском хозяйстве



Себестоимость продукции, складывается из затрат, которые разнородны по своему составу, экономическому назначению, роли в изготовлении и реализации продукции. Затраты по производству и реализации можно сгруппировать по их экономическому назначению и характеру возникновения.

Рис. Основные элементы затрат



Все отрасли агробизнеса в развитых странах заинтересованы в продолжении субсидирования сельского хозяйства. Высокие доходы фермеров создают спрос на высокотехнологичные средства производства, а существование цен мирового рынка порождает совершенствование технологий, направленных на снижение издержек производства, так что в итоге происходит сопоставление (конкуренция) не цен,

определяемых затратами фермерского производства, а цен, результирующих от издержек фермеров и издержек на субсидирование сельского хозяйства. Кроме того, последовательно проводя политику, страна может иметь выгодную более выгодную структуру импорта.

Тема экономики сельского хозяйства очень актуальна в современных условиях, поскольку государственное регулирование аграрной сферы обусловлена проводимой в стране экономической реформой, следствием которой является переход к рыночным отношениям. Существенные изменения претерпевают организационная структура АПК, система управления, земельные отношения, принципы функционирования экономической системы в целом. Все особенности сельского хозяйства обуславливают своеобразный характер действия в нем общих экономических законов, что необходимо учитывать при организации аграрного производства.

Список использованной литературы:

1. Попов И.А. «Экономика сельского хозяйства», издательство: «Дело и сервис» М. - 2001г. [1, с. 105]
2. Фалько С.Г. «Экономика предприятия», издательство: «Дрофа» М. - 2003г. [2, с. 72]
3. Петриков А.В «Специфика сельского хозяйства и современная аграрная реформа в России», издательство: «Экономика» М. - 2007г. [2, с. 14].

© Митрофанова С.С., 2016

Мотин В.А.,

студент

факультет «Международная школа бизнеса и мировой экономики»

РЭУ им. Г.В. Плеханова,

г. Москва, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УГРОЗ ПРЕДПРИЯТИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Устойчивое развитие наряду с увеличением прибыли в долгосрочной перспективе является одной из ключевых задач предприятия в условиях современной рыночной экономики. Следовательно, значимость такого аспекта, как экономическая безопасность на предприятии растёт. Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние фирмы, при котором она добивается снижения рисков и предотвращения экономических угроз, добиваясь стабильного роста в условиях рыночной экономики. Невозможность обеспечить экономическую безопасность организации неуклонно приведет к её краху, что будет примером проявления санирующей функции рыночной экономики. Для обеспечения эффективного функционирования деятельности предприятия, необходимо провести анализ экономической среды фирмы, выявить и спрогнозировать влияние наиболее опасных угроз, и, в конечном итоге, нивелировать риск их возникновения. Все эти задачи ложатся на плечи риск - менеджеров предприятия, которым постоянно приходится иметь дело с ситуациями рыночной неопределённости [3].

Прежде, чем перейти непосредственно к классификации экономических угроз, необходимо разграничить схожие между собой в быту, но различающиеся в экономике понятия как риск, опасность и угроза.

Риск – это вероятность наступления неблагоприятных последствий, негативно влияющих на деятельность предприятия. Опасность – это степень, показывающая насколько сильно негативное последствие подорвет деятельность организации. Под угрозой понимается наиболее конкретная форма опасности, которая оказывает отрицательное влияние на организацию [2].

Из вышесказанного становится ясно, что изначально появляется риск возникновения опасности, потом опасность, показывающая насколько сильна будет угроза негативных последствий [1].

Чтобы предотвратить или хотя бы уменьшить ущерб, вызванный различными факторами, необходимо начинать работу уже на стадии появления рисков [5].

По общепринятой классификации угрозы экономической деятельности предприятия принято делить по источнику возникновения на внешние и внутренние.

Внешние угрозы представляют собой негативные последствия воздействия внешней среды предприятия. К ним относятся: политическая и экономическая нестабильность государства; низкий платёжеспособный спрос потребителей; разрыв экономических и хозяйственных связей с партнерами (наиболее негативно сказывается разрыв отношений с предприятиями, состоящими в цепочке внутриотраслевого разделения труда); появление экологических проблем; изменения в законодательстве страны (в том числе в налоговом), где ведется деятельность предприятия; неправомерные действия третьих лиц

Внутренние угрозы обусловлены сбоями в операционной, стратегической и прочей деятельности самого предприятия. Однако, именно на этом уровне может происходить либо ослабление, либо увеличение (при провальном риск - менеджменте) внешних угроз. Основные внутренние угрозы могут заключаться в следующем: разглашение сотрудниками конфиденциальной информации предприятия; хищение сотрудниками различных материальных благ, принадлежащих предприятию; низкая квалификация специалистов предприятия; выпуск продукции, не пользующейся спросом; снижение инновационной активности; внутрифирменное мошенничество; неэффективная работа системы экономической безопасности [4].

Внутренние проблемы могут спровоцировать возникновение внешних угроз. Например, в результате выпуска продукции низкого качества и не пользующейся спросом, может увеличиться риск разрыва хозяйственных связей с партнерами и снижение инвестиционного потока в компанию.

Для снижения рисков возникновения опасностей и угроз на предприятии создается служба экономической безопасности предприятия. Она состоит из команды риск - менеджеров, отвечающих за формирование эффективной системы противодействия экономическим угрозам фирмы и снижения риска их возникновения. Качество работы службы экономической безопасности напрямую влияет на устойчивость и развитие предприятия, от чего зависит увеличение прибыли как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе.

Существует несколько видов стратегий обеспечения экономической безопасности. Первый вид – воздействие непосредственно на угрозу. Является наиболее неэффективным типом, так как из-за поспешных решений, принятых слишком поздно в результате предприятию может быть нанесен ущерб иногда даже более значительный, чем без принятия этих решений. Второй вид – стратегия, основанная на анализе и прогнозировании, позволяющая заблаговременно распознать риски и угрозы и путем минимизации рисков

ликвидировать или свести к минимуму угрозу в зачатке. Обычно такая стратегия используется крупными компаниями, которые могут себе позволить риск - менеджеров высокой квалификации. Но работа, проводимая такими специалистами, позволяет компании увереннее держаться и развиваться в непредсказуемой системе рыночной экономики. И, наконец, третий вид – это стратегия, заключающаяся в возмещении уже нанесенного ущерба. Приемлемость этой стратегии может объясняться ущербом, который легко компенсируется, либо невозможностью применения других видов стратегий.

Тем не менее, управление рисками на каждом отдельном предприятии не может быть шаблонным процессом. Для каждой организации вырабатывается своя система ведения риск - менеджмента, основанная на разных типах обеспечения экономической безопасности. И чем эффективнее продумана эта система, тем эффективнее она работает, что обеспечивает компании процветание в тяжелых и нестабильных условиях современной экономики.

Список литературы:

1. Жило П.А., Щербакова Д. А Характеристика ключевых угроз экономической безопасности предприятия // Социально - экономические явления и процессы. - 2013. - № 5. С. 89 - 92.
2. Максимов Д.А., Спиридонов Ю.Д. О необходимости комплексного подхода при исследовании рисков организации // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2013. № 37. С. 285 - 296.
3. Максимов Д.А., Халиков М.А. К вопросу о содержании понятия «экономическая безопасность предприятия» и классификации угроз безопасности // Международный журнал экспериментального образования. 2015. № 3 - 4. С. 588.
4. Мусатаева М.О. Источники, виды и факторы угроз экономической безопасности, создание службы экономической безопасности // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 23. – С. 26–30.
5. Халиков М.А., Хечумова Э.А., Щепилов М.В. Модели и методы выбора и оценки эффективности рыночной и внутрифирменной стратегий предприятия // Москва, 2015. 595 с.

© Мотин В.А., 2016

Наденна И.А.,

студент АГТУ,

г. Астрахань, Российская Федерация

Котова Т.В.,

к.э.н., доцент кафедры

«Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит»,

г. Астрахань, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТАРИЯ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Сегодня глобальная проблема разработки показателей устойчивого развития организаций, с которой столкнулось мировое сообщество, является актуальной.

Необходимость разработки данных индикаторов была отмечена на Конференции ООН в 1992 году, проходившей в Рио - де - Жанейро. За прошедшие двадцать шесть лет было предложено множество проектов показателей для систем как глобального, так и регионального, национального, отраслевого и локального, на уровне одного предприятия масштабов. Но нестабильные, быстроменяющиеся внешние условия заставляют руководителей предприятий разрабатывать новые управленческие решения в условиях сегодняшней нестабильности.

Разработкой показателей устойчивого развития занимаются ведущие международные организации, такие как ООН, ОЭСР, выдвигают проблему и презентуют решения на международных конференциях и семинарах. Данный процесс требует расширенного доступа к информации, носит коммерческий характер, а обилие показателей, входящих в систему, является преградой и затрудняет процесс использования их во многих странах, в том числе и в России, в связи с отсутствием необходимых статистических данных.

Сегодняшние условия функционирования предприятия изменились по сравнению с более ранним периодом, когда для успешной деятельности компании предприятие рассматривалось отдельно от работников компании, санкций, окружающей среды. Сейчас руководители успешных предприятий, заинтересованные в большей прибыли, должны быть озадачены аспектами жизни вне предприятия, а именно учитывать социальную, экологическую, экономическую составляющие.

Для изучения процессов и их результатов деятельности любого предприятия используется совокупность взаимосвязанных методов и приемов экономического анализа, другими словами, разрабатывается инструментарий анализа. В последующем, с помощью полученных этапов исследования, таких как: первичная обработка полученной информации, изучение ее динамики развития и закономерностей, обобщение и структурирование информации, - следует проводить комплексную оценку устойчивого развития организации.

Существует значительное количество трактовок понятия «оценка устойчивого развития предприятия». Е.Н.Вахромов и Д.Ю.Маркарян определяют устойчивое развитие предприятия как комплексное понятие, зависящее от социальных, экологических и экономических факторов. Которое в свою очередь отражает динамику экономического роста, укрепление финансового состояния и повышение эффективности использования каждого вида ресурсов, выполнение за отчетный период обязательств перед физическими, другими юридическими лицами и государством. [2]

Д.Ю.Быков предлагает углубленный анализ устойчивости предприятий в различных сферах общественной жизни. В работе сделан акцент на конкретные границы, определяющие уровень допустимого риска, в разные периоды деятельности предприятия. Под допустимым риском понимается величина потерь, в пределах которых любой вид деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность. И в зависимости от оценки степени риска уточняется алгоритм его расчета. Показатели оценки деятельности предприятия позволяют выяснить его финансовую состоятельность и эффективность управления на предприятии. В дальнейшем изменение динамики показателей предварительной оценки (ликвидность предприятия и интенсивность использования ресурсов и деловой активности) позволяют контролировать устойчивость предприятия. [1]

В процессе совершенствования анализа устойчивости предприятия можно выделить два основных направления мероприятий, связанных с решением данной задачи:

- 1) Оценка финансового равновесия, определяющего основные условия функционирования предприятия;
- 2) Анализ процедур, которые обеспечивают рост ценности капитала предприятия.

Реализация рассмотренных предложений повысит устойчивость функционирования и развития предприятия, но без правильного определения системы соответствующих критериев это будет невозможно.

Критерий – характерная степень достижения какого - либо процесса или явления, целью которого является комплексная оценка степени устойчивости функционирования предприятия. Правильная, исчерпывающая оценка устойчивости функционирования предприятия может быть обеспечена только системой критериев: экономической, финансовой, технической, маркетинговой, логической, экологической, социальной устойчивости. Особая сложность проблемы оценки и управления устойчивостью заключается в том, что только в виде единой системы критериев предприятием можно эффективно управлять.

Проблема устойчивого развития организаций становится актуальной в период кризиса в РФ. Так, например, начало мирового финансово - экономического кризиса 2008 года, ослабившего платежеспособность предприятий, снизило доверие к устойчивости рынков и др. к 2011 году, обязало своим воздействием на основные показатели деятельности организаций выработать ключевые показатели устойчивого развития. Устойчивое развитие организации в рамках математического подхода к изучению проблемы измерить невозможно, поскольку набор взаимосвязанных факторов, влияющих на него, трудно оценить количественным образом. Усугубление соизмеримости разнородных факторов, от которых зависит устойчивое развитие экономики, достигается субъективными оценками конкретного человека, касающихся проблемы и места, где эта проблема решается.

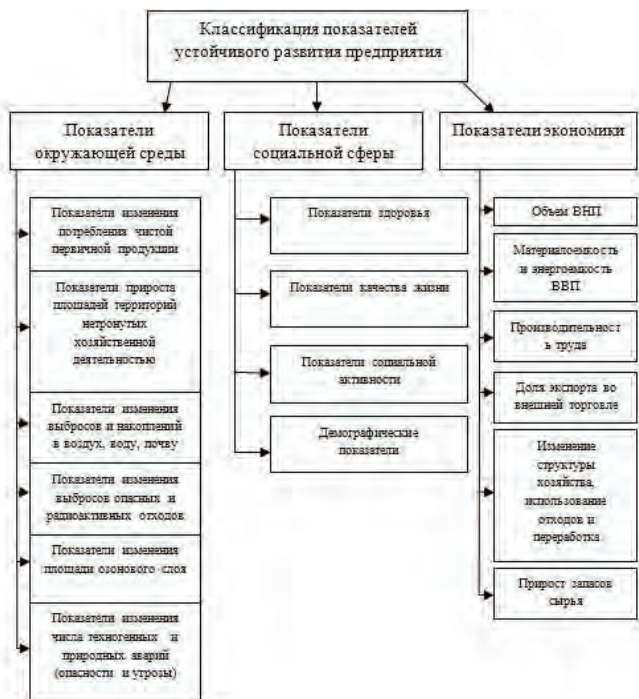


Рисунок 1 - Классификация показателей устойчивого развития предприятия

Наиболее полное представление о текущем состоянии организации можно получить с помощью оценки отдельных элементов всей системы, а также оценки взаимных связей между отдельными факторами состояния системы. На рисунке 1 представлена классификация показателей устойчивого развития предприятия.

Используемые показатели (представленные на рисунке 1) должны соответствовать ряду требований, среди которых можно выделить следующие:

- релевантность;
- доступ к восприятию;
- обоснованность и легкость интерпретации;
- обладание достаточным диапазоном измерения состояния параметров и тенденций их изменения во времени;
- достоверность;

Однако при формировании показателей устойчивого развития предприятия исследователи сталкиваются с проблемой систематизации показателей. Это затруднение связано с рядом обстоятельств:

1) Они должны быть универсальны и позволять оценивать процессы из различных подсистем;

2) Они должны отображать и статику, и динамику системы, т.е. процессы изменения состояния;

3) Должны обосновывать взаимосвязи между элементами системы, а также между системами и внешними факторами для изучения цикла изменяемости системы во всем многообразии причинно - следственных связей.

Состав показателей (см. рисунок 1) требует изменений, дополнений, уточнений, поскольку каждый показатель сам по себе может также разбиваться на более дробные показатели. А для начала нужно придать элементам определенный вес (приоритет) для проведения математического (интегрального) анализа. Для многих показателей важны пространственные характеристики экономики, населения и социальной сферы. Для достижения данного пункта необходимо обосновать региональные показатели регулирования природопользованием, применить на региональном уровне показатель ВВП («зеленый» ВВП) для системы учета и социальной оценки природных ресурсов и экологических благ, который был предложен в 1992 г. в Нидерландах.

Существуют системы интегральных показателей устойчивого развития. К ним можно отнести индекс развития человеческого потенциала (Human Development Index) и индекс адаптированных чистых сбережений (Adjusted net savings).

С помощью Human Development Index / Индекс развития человеческого капитала можно провести экспертно - аналитическое исследование социальных процессов, характеризующих развитие человека в странах и регионах мира. Данная концепция рассматривает человека не только в качестве движущей силы экономического развития, который ведет к общественному прогрессу, но и способствует развитию человека, его благосостояния, позволяющего расширить свободу мыслей индивидуальности, а также расширить возможности для получения большего результата во времени. Фундаментом для расчета являются три направления: индекс валового национального дохода, индекс образования, измеряемый средней ожидаемой продолжительностью обучения, и индекс ожидаемой продолжительности жизни.

Индекс человеческого развития имеет свои недостатки: он опирается на национальные средние показатели, которые скрывают асимметричность распределения благ среди людей, тем самым искажает реальное положение дел в исследуемых странах.

В официальных справочниках Всемирного Банка часто используется индекс «скорректированных чистых накоплений» (adjusted net savings). Положительный уровень истинных сбережений приведет к росту благосостояния, а отрицательные значения этого показателя будут свидетельствовать об «антиустойчивом» типе развития.

Несмотря на изобилие публикаций, посвященных анализу устойчивости организаций, все еще существует неоднозначность подходов к методам анализа у разных авторов.

Развивающиеся страны наиболее часто анализируют инновационную политику развитых стран и начинают специализировать свое производство на тех товарах, которые, по их мнению, привели развитые страны к достигнутому экономическому уровню. Для оценки устойчивого развития предприятия большинство авторов используют методику интегрального коэффициента:

$$y = \sqrt[n]{a_1 * k_1 * a_2 * k_2 * \dots * a_n * k_n}, \text{ где (1)}$$

y – интегральный показатель устойчивого развития предприятия,

a — вес показателя, определяемый экспертным путем;

k — показатель, выраженный в долях единицы;

n — количество используемых показателей.

Данный показатель обеспечивает более достоверную картину на выходе, но имеет громоздкий расчет, а всевозможные рейтинговые оценки (a) подвержены субъективизму и не отражают динамику.

Левкина Е.В. и Василенко М.Е. изучили эффективное развитие рыбной отрасли на примере расчета интегрального показателя устойчивого развития предприятия в данном секторе экономики. В связи с учетом особенностей рыбной отрасли выделяют следующие предпосылки для устойчивого развития предприятия: сырьевая база; наличие производственного и интеллектуального потенциала. [3]

Исследователи пришли к выводу, что рыбная отрасль является отрасль подконтрольной преимущественно со стороны государства. Из - за того, что объемы импорта превышают объемы экспорта параллельно с насыщением внутреннего рынка потребления, и из - за того, что рыба сегодня становится стратегическим ресурсом, необходимо наличие высококвалифицированной рабочей силы в области проектирования управленческих решений. Экономическая оценка устойчивости рыбной отрасли должна основываться на учете факторов, оказывающих влияние на функционирование производственных сил и отношений. Устойчивость развития рыбной отрасли должна зависеть от макроэкономических показателей эффективности рыбной отрасли (объема добычи биологических ресурсов, производство пищевой рыбной продукции, прирост выпуска молоди ценных промысловых видов рыб в естественные водоемы, среднелововое потребление рыбной продукции и др.).

Устойчивость развития рыбного комплекса следует рассматривать с позиции роста объемов производства и улучшения качества производимой продукции, которые достигаются с преодолением колебаний кризисных явлений в экономике страны в целом.

Для повышения устойчивого развития предприятий рыбной отрасли необходимо разработать систему «безотходных» технологий; провести модернизацию оборудования в

целях достижения высокопроизводительных мощностей; в целях стимулирования деятельности предприятий в рыбной промышленности предлагается использовать налоговые льготы и каникулы.

Обобщив полученные концепции к изучению аспекта устойчивого развития, можно утверждать, что устойчивое развитие предприятия должно основываться как на стратегиях предприятия, так и на конкретных результатах работы (внедрение инноваций, рост производства продукции с высокой добавленной стоимостью и др.). В конечном итоге данный показатель должен быть инструментом принятия управленческих решений.

Список использованной литературы:

1. Быков Д.Ю. Оценка финансовой устойчивости предприятия на основе анализа циклов денежных потоков: диссертация, кандидат эконом. наук. – Иваново, 2012. – 205 с
2. Вахромов Евгений Николаевич, Маркарян Диана Юрьевна Оценка устойчивого развития и функционирования предприятия: факторы, критерии, особенности // Вестник АГТУ. 2008. №4.
3. Левкина Е.В., Василенко М.Е. Эффективность рыбной отрасли: теория, методология и практика. Интернет - журнал «Науковедение» 6 (19) ноябрь - декабрь за 2013 год (Рекомендовано ВАК)
4. Черникина Е.В. Особенности оценки уровня жизни населения. В сборнике: Экономика города: новые уровни развития труда XIV Чаяновских чтений. Минобрнауки России, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Российский государственный гуманитарный университет", Национальный институт развития РАН, Институт социально - экономических проблем народонаселения РАН, Финансовый университет при правительстве РФ; редколлегия: Н. И. Архипова, А. Б. Безбородов, Ю. Н. Нестеренко, М. Ю. Погудаева, Я. О. Зубов. 2014. С. 50 - 53.

© Надеина И.А., Котова Т.В., 2016

Чернов А. В.

доцент, кандидат технических наук кафедра менеджмента РУДН
г. Москва, Российская Федерация

Насыпова О. О.

магистр 2 курса факультет экономики РУДН
г. Москва, Российская Федерация

МАТРИЦА СИТУАЦИОННОГО ЛИДЕРСТВА, КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

В прогрессивно развивающемся мире, перед каждым руководителем организации, предприятия или любого хозяйствующего субъекта, встает вопрос развития и обучения персонала, для повышения производительности труда, поддержания кадрового потенциала на необходимом уровне и как следствие повышение конкурентоспособности компании на

рынке в целом. Следовательно, персонал является главным инструментом для достижения бизнес целей, а также одним из главных ресурсов. Показатель эффективности работы руководителя – это эффективность его команды. А повышать эффективность, можно путем развития и обучения сотрудников. Существуют различные методы развития персонала, которые включают в себя целую систему для достижения эффективности труда. Учитывая актуальность данной темы, я предлагаю рассмотреть матрицу ситуационного лидерства, как инструмент развития персонала.

Теория ситуационного лидерства была разработана двумя учеными, Полом Херси и Кеном Бланшаром. В 1960 - х годах теория впервые была описана ими в книге «Management of Organizational Behavior». Согласно модели ситуационного лидерства или ситуационного руководства: лидер использует один из четырех стилей в зависимости от ситуации и уровня развития сотрудников по отношению к задаче. До сих пор эта теория пользуется заслуженным вниманием со стороны менеджеров и бизнес консультантов.

Существует мнение, что наставничество, как способ обучения тесно связано с адаптацией сотрудника и используется для новых сотрудников, находящихся на испытательном сроке. На самом деле, наставничество – это процесс в который вовлечены все сотрудники и новые, и опытные! Этот процесс происходит всегда, вне зависимости от уровня готовности или развития сотрудника. И сознательно ли участвует в этом процессе руководитель. Поэтому тема ситуационного лидерства является актуальной для любого предприятия, вне зависимости от сферы деятельности. Тема наставничества тесно связана с темой лидерства, поэтому инструмент, который хотелось бы рассмотреть называется «матрица ситуационного лидерства». С помощью этого инструмента можно иллюстрировать закономерности в развитии сотрудника компании, а также то как развивать сотрудника компании согласно его уровню развития. В рассматриваемой модели, можем задать две шкалы: компетентность и приверженность. Шкала компетентности отражает степень профессионализма сотрудника, степень развитости его знаний, умений и навыков, которые позволяют эффективно выполнять профессиональные задачи. Эта шкала будет возрастать с права налево. Шкала приверженность отражает степень лояльности сотрудника к компании, вовлеченность сотрудника в работу, отождествления себя с компанией. Эта шкала возрастает сверху вниз.

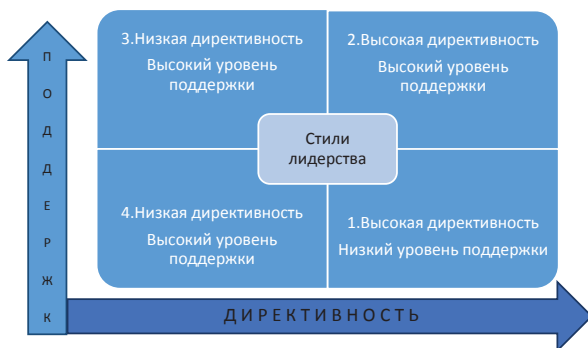


Оси в данной матрице заданы не стандартно, это нужно для того, чтобы в дальнейшем наложить на эту матрицу две другие оси, которые будут характеризовать стиль лидерства

руководителя, который применяется к разным уровням развития подчиненных. А теперь рассмотрим, что же происходит с сотрудником по мере его развития в компании. Надо сказать, что данная матрица отражает закономерные изменения, которые происходят со всеми сотрудниками в компании, если конечно они не увольняются из компании раньше, чем передут по уровню развития выше. Первым уровнем развития считается, когда сотрудник низко компетентен, но его приверженность высокая. Сотрудник находящийся на этом уровне высоко мотивирован, демонстрирует много энтузиазма, но обладает низкой компетентностью. Например, это может быть выпускник вуза либо сотрудник, который только поступил на работу в компанию, либо это работающий, опытный сотрудник, которому поручили новый проект, в этом случае его компетентность будет, относительно этого проекта низкая. Образно говоря, это новичок – энтузиаст. Новичком может быть и опытный специалист, я подчеркну, это совсем не обязательно начинающий уровень, но здесь мы имеем в виду, что этот специалист находится в начале пути, на новой работе или на новом проекте, где ему предстоит только наращивать компетентность, к тому профессиональному уровню, который у него уже есть. Риски для компании здесь в том, что сотрудник находится на низком уровне эффективности из-за своей низкой компетенции и может наломать дров, при неправильном руководстве. Проходит время, сотрудник снимает розовые очки, его энтузиазм несколько убавляется и наступает второй уровень. На этом уровне сотрудник не компетентен и приверженность у него низкая. У сотрудника, находящегося на этом уровне, уже есть определенные знания и навыки. Однако, такой сотрудник демонизирован. Часто это происходит из-за того, что его ожидания от работы не находят оправдания или его потребности не встретили отклика со стороны лидера. Возможно, что у него уже опустились руки, когда он столкнулся с первыми трудностями или он понял, какой огромный путь ему предстоит. Тем не менее на этом уровне, мы имеем сотрудника, все еще недостаточно компетентного, уже демотивированного и при этом с низкой приверженностью. Риск для компании здесь в том, что сотрудник может захотеть уйти из компании, так как не получает достаточно поддержки и поощрения со стороны руководителя. Его компетентность ниже среднего, поэтому эффективность его так же на низком уровне. Проходит время, сотрудник понимает, что у него уже что-то получается, что с определенными трудностями и задачами можно справляться, он учится это делать и делает успехи. Наступает третий уровень развития, в котором присутствует высокая компетентность, но приверженность все еще не стабильная. Сотрудник на этом уровне имеет знания и хорошо развитые навыки для выполнения этой задачи. Однако, его уверенность в себе и своих силах пока неустойчива и это может влиять на мотивацию. В данном случае, сотрудник является лакомым кусочком для конкурентов, так как не отождествляет себя с компанией и его легко переманить. Риски этого уровня не только в том, что это опытный сотрудник и он может его уйти к конкурентам, но и в том, что сотрудник может начать культивировать свою значимость, думая, что на самом деле он опытный и матерый специалист. Если руководитель поведет себя правильно, то со временем сотрудник перейдет на четвертый уровень развития. На этом уровне у сотрудника формирует высокая компетентность и высокая приверженность. Сотрудники на этом уровне, демонстрирует мастерское владение навыками необходимыми для выполнения этого задания. Помимо этого, он мотивирован и уверен в себе, он отождествляет себя с компанией, связывает с ней свое будущее, а также он уже вышел на порог высокой

эффективности, благодаря своему профессионализму. Исходя из описанной матрицы ситуационного лидерства, можно выделить основные выводы: развитие сотрудников – это закономерный и неизбежный процесс. Матрица не привязана ко времени, поэтому нельзя точно сказать, когда сотрудник перейдет из одного уровня в другой и как долго он на этом уровне останется. Следовательно, для того чтобы выявить уровень развития необходимо наблюдение за сотрудниками. Переход из одного уровня на другой всегда осуществляется последовательно, не бывает случая, чтобы сотрудник из первого уровня сразу перепрыгнул на четвертый. Правда бывают быстрые переходы, например, за полгода, сотрудник может пройти все три уровня и достичь четвертого. Часто возникает вопрос, что же делать с сотрудниками четвертого уровня? Ответ следующий: если сотрудник успешно работает, его не следует трогать, значит он находится в зоне комфорта и успешно выполняет задачи. Но если сотрудник заскучал и его эффективность начала падать, тогда следует перевести его на первый уровень, через новые задачи новые проекты, в этом случае он начнет проходить все уровни заново, то есть спад вовлеченности неизбежен. Второй и третий уровень со спадом мотивации вовлеченности – это неизбежный процесс, но руководитель может помочь преодолеть эти уровни как можно быстрее. Как видно из матрицы развитие сотрудника довольно длительный процесс, и он не ограничивается испытательным сроком или адаптацией.

Возникает вопрос как развивать сотрудника согласно его уровню? Этим же вопросом задались авторы матрицы, Пол Херси и Кен Блэршард. Поэтому в матрице появились еще две оси, которые будут показывать стиль лидерства по отношению к сотрудникам на каждом уровне.



Ось Директивность – от слова директива, то есть степень указаний и распоряжений, обязательных для выполнения. Это коммуникация с подчиненными, через выдачу инструкций и смарт задач. Например, директивность включают даже мягкие сотрудники в чрезвычайных ситуациях. Ось будет двигаться слева направо, то есть обратно пропорциональна оси компетентности сотрудника. Другими словами, чем ниже компетентность, тем больше директивности сотруднику требуется от руководителя.

Ось поддержка – это степень эмоциональной поддержки и участия, которые проявляет руководитель к своему подчиненному. Рассмотрим, как эти оси отразят разные стили лидерства по отношению к разным уровням развития сотрудников. Стиль первый, высокий

уровень директивности и низкий уровень поддержки, то есть высокий уровень директивности руководителя при низком уровне компетентности сотрудника и низкий уровень поддержки руководителя при высоком уровне приверженности сотрудника. Задача руководителя повышать компетентность сотрудника, через выдачу инструкций и задач. Руководитель должен помнить, что сотрудник заранее замотивирован и нуждается в командах, инструкциях и распоряжениях, а также в контроле. Для этого уровня развития сотрудника подойдут три вида контроля; начальный, текущий и заключительный. Кроме этого руководитель помнит, что у сотрудника высокий уровень приверженности, поэтому задача руководителя отмечать энтузиазм и отмечать прогресс в повышении компетентности. Стиль второй, высокая директивность и высокий уровень поддержки, то есть так же высокая директивность руководителя при низком уровне компетентности сотрудника, а также высокий уровень поддержки руководителя, при низкой приверженности сотрудника. Задача руководителя на этом уровне, повышать уровень компетентности и вовлеченности, немного снизив уровень директивности, а также оказывать высокий уровень поддержки. Например, участить личные встречи, больше давать позитивную обратную связь и обязательно ставить мотивирующие точки после каждой обратной связи. Необходимо, выделять дополнительные ресурсы, по - прежнему контролировать, давать инструкции и ставить smart задачи. на этом уровне сотрудник все еще нуждается в директивах, которые можно немного смягчить. В третьем стиле от руководителя требуется низкая директивность при высокой поддержке, то есть низкий уровень директивности руководителя при компетентности сотрудника выше среднего и высокий уровень поддержки руководителя при нестабильной приверженности сотрудника. У сотрудника на этом уровне, уже достаточно опыта, но нет эмоциональной связи с компанией, поэтому руководителю необходимо снизить уровень директивности и дать возможность сотруднику делиться знаниями, спрашивать совета, здесь уже не идет речь о выдаче инструкций и указаний, а начинает преобладать партнерство и поиск совместных решений. Так сотрудник такого уровня нуждается в высокой степени поддержки, поэтому руководитель должен давать позитивную обратную связь, слушать и ставить мотивирующие точки и приобщать к совместному принятию решений. В четвертом стиле присутствует низкая директивность и низкий уровень поддержки, то есть низкий уровень директивного поведения руководителя при высоком уровне компетентности сотрудника и низкий уровень поддержки руководителя при высоком уровне приверженности сотрудника. Задача руководителя сохранять вовлеченность сотрудника, используя следующие инструменты: дать сотруднику принимать решения по какой - либо задаче в полном ее объеме; поощрять, хвалить за достигнутые результаты. Именно на этом уровне можно сделать сотрудника наставником. Отличие четвертого и третьего уровня, в том, что на третьем уровне у сотрудника не стабильная приверженность, а отношения к компании также передается от наставника к обучаемому. На четвертом уровне нельзя проявлять директивность и контролировать сотрудника как новичка, здесь сотрудник является правой рукой руководителя, его советник и главный помощник. Этому сотруднику должно оказываться доверия в выборе инструментов в достижении целей, из трех видов контроля уместен только заключительный.

Из всего выше сказанного можно выделить основные выводы. От определенного стиля лидерства, зависит обучение и переход сотрудника на разные уровни развития, а также при

правильном руководстве и поддержке, можно формировать в сотруднике, на различных этапах, определенные навыки, мотивировать и развивать в нем приверженность к самой компании, что в следствии будет способствовать процветанию и развитию организации в целом. Наставничество и развитие - это постоянный процесс, в котором к разным сотрудникам требуется различный подход. Руководителю необходимо грамотно и четко выстраивать политику наставничества, чтоб сотрудники чувствовали себя комфортно в компании, таким образом уровень эффективности обучения и развития начнет возрастать.

© Чернов А. В., Насыпова О. О. 2016

Озерова Е. И.

ст. преподаватель кафедры «Финансового менеджмента»
Россия, ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
Калужский филиал

РОЛЬ АНАЛИЗА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РФ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ

Новые условия функционирования таможенной службы Российской Федерации в рамках глобальных изменений обуславливают необходимость дальнейшего развития и обязательного учета в процессе управления таможенными органами информационно - аналитической деятельности[1].

В рамках данного направления актуальность и значимость для таможенных органов приобретает проблема оценки эффективности использования кадрового потенциала.

«Под кадровым потенциалом понимают способность персонала таможенных органов эффективно использовать и своевременно выполнять поставленные перед ними задачи в меняющихся условиях внешней и внутренней среды» [2, 86]. Кадровый потенциал обусловлен такими факторами, как численность личного состава и персонала таможенных органов, стаж работы и средний возраст, уровень образования, квалификация и заинтересованность в результатах труда. Личный состав и персонал таможенных органов – это все работающие и занимающие должности сотрудников, федеральных государственных гражданских служащих и работников бюджетной сферы.

Проводя оценку эффективности кадрового потенциала таможенного органа необходимо проанализировать:

- состав, структуру, динамику личного состава и персонала;
- факторы, влияющие на изменение численности личного состава и персонала таможенных органов;
- показатели загрузки личного состава и рациональности распределения штатной численности по направлениям;
- выявить и обобщить резервы повышения эффективности деятельности таможенных органов за счет производительности труда.

В этих целях целесообразно рассчитывать такие показатели, как уровень квалификации персонала (отношение числа работников, имеющих специальную подготовку, прошедших переподготовку к среднесписочной численности); ежегодные затраты на обучение на одного работника; среднее время, потраченное персоналом на повышение квалификации.

При изучении динамики кадров рассчитывают: коэффициенты по приему и увольнению; коэффициент общего оборота рабочей силы. В процессе анализа следует установить причины текучести кадров, принять профилактические меры по ее снижению. Как известно, мотивация труда в большей степени, в том числе и в таможенных органах ориентирована на материальный фактор, а именно зависит от оплаты труда, ее организации, степени социальной защищенности, престижа профессии [3].

Также необходимо провести анализ и дать оценку обеспеченности личного состава компьютерной и иной специальной техникой в целом по таможенному органу и в пересчете на 1 сотрудника подразделений, занятых непосредственно таможенным оформлением и таможенным контролем.

Необходимо изучить и дать оценку рациональному распределению штатной численности по основным направлениям деятельности таможенных органов. Рациональное распределение штатной численности строится на изучении характеристики региона и внешних факторов, влияющих на деятельность таможенных органов.

Главным оценочным показателем эффективности затрат живого труда является производительность труда. Для измерения уровня производительности труда в таможенном деле используют следующие показатели в расчете на одно должностное лицо структурного подразделения или всего таможенного органа:

- количество обработанных таможенных деклараций на товар;
- количество оформленных документов контроля доставки;
- сумма перечисленных в бюджет таможенных платежей и другие.

При оценке производительности труда необходимо учитывать, что экономическое содержание таможенной деятельности состоит не в производстве добавленной стоимости, а в перераспределении части добавленной стоимости, поступающей в федеральный бюджет в виде налогов и таможенных платежей.

В заключении стоит отметить, что анализ кадрового потенциала позволяет оценить потери и резервы роста эффективности деятельности таможенных органов на основе сбалансированности рабочих мест с имеющимися трудовыми ресурсами, как по количеству, так и по профессиональному составу. Поэтому «требуется серьезная и кропотливая работа с персоналом и мотивацией его труда, с тем, чтобы была возможность запустить в работу механизм самосовершенствования системы»[4, 99].

Список использованной литературы

1. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 10.11.2016)
2. Андрейчук Е.Л. Экономика таможенного дела – СПб: ИЦ Интермедия, 2012
3. Палицына Е.А. Мотивация персонала в таможенных органах // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 10 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://web.snauka.ru> (дата обращения: 19.10.2016)

4. Красницкая Е.Е. Анализ принципов Э.Деминга (модели управления качеством результатов труда) с позиций таможенного дела // Балтийский экономический журнал. 2009. № 2.

© Озерова Е.И., 2016

Олатало О.А.,

ассистент кафедры экономики, менеджмента и логистики в строительстве,
факультет информационно - экономических систем АСА
Донской государственной технической университет, Россия, г. Ростов - на - Дону

Мокина Д.И.,

студент 3 курса кафедры экономики, менеджмента и логистики в строительстве,
факультет информационно - экономических систем АСА
Донской государственной технической университет, Россия, г. Ростов - на - Дону

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Важнейшей целью любого предприятия в настоящее время является повышение его конкурентоспособности. Одним из распространенных методов решения данной проблемы является бюджетное планирование или бюджетирование.

Можно выделить основные задачи, которые позволяет решить бюджетирование в строительной организации [3]:

- 1) повышение эффективности работы с помощью целевого ориентирования и координации всех процессов на предприятии;
- 2) определение финансовых рисков и снижение их уровня;
- 3) повышение гибкости и адаптации к изменениям, которые происходят на рынке.

Процесс бюджетирования набирает популярность в различных отраслях, в том числе и строительстве, а также становится очень распространенной технологией управления в Российской Федерации.

Строительная отрасль находится на стадии стремительного роста. В соответствии показателям роста объемов производства и продаж, рентабельности строительной продукции, строительная сфера оказывается впереди других секторов экономики. Однако процесс бюджетирования и управленческий учет достаточно слабо развиты в строительных компаниях.

Строительные холдинги обычно строят управление на основе тарифов, по которым они рассчитываются с юридическими лицами, входящих в структуру. Но, при этом, практически не уделяется внимания фактическим издержкам подразделений. Таким образом, головное предприятие получает нормативную прибыль, но общий финансовый результат всей организации получается ниже ожидаемого.

Уже сейчас можно привести первые примеры разработки на строительном предприятии целостной управленческой системы. При создании системы можно столкнуться с множеством особенностей строительной деятельности, такие как длительность процесса,

периоды формирования доходов и расходов по объекту строительства не совпадают, большие единовременные инвестиционные вложения, влияние климатических и местных особенностей рельефа.

В силу приведенных особенностей возникают соответствующие проблемы бюджетирования на строительном предприятии. Одной из главных проблем является согласование бюджетов. Она заключается в отсутствии технологий и инструментов, а также достаточно длительный срок прохождения документов между верхними и нижними уровнями и может привести к тому, что не остается времени на окончательное согласование бюджетов [1].

Иногда отсутствие на предприятии нужного количества серверов, сетей и компьютеров, может привести к проблемам обмена данными между отделами, а также отсутствие единой системы отчетных и плановых документов в фирме часто приводит к тому, что суммируются несопоставимые показатели. Решение данной проблемы заключается во внедрении автоматизированных и информационных систем на предприятие, развитие современных программных комплексов, что может кардинально повысить эффективность планирования.

Особенность не совпадения формирования доходов и расходов по объекту строительства сказывается на процессе планирования и получения отчетных данных о прибылях и убытках, пригодных для принятия управленческих решений. Для решения данной проблемы необходимо разработка прогнозных показателей, подходящих для принятия решений, необходимо составить систему долгосрочного планирования, обычно 2 - 3 года. Нужно проводить помесечную, либо поквартальную, корректировку бюджетов с учетом текущих изменений во внешней и внутренней среде фирмы. Такие корректировки требуются для моментального реагирования на множество ценовых и неценовых факторов, которые оказывают влияние на бизнес [2].

Для решения рассмотренных проблем в области бюджетного планирования нужно выявить, с какими элементами системы планирования они в наибольшей степени взаимодействуют, и какие инструменты могут быть использованы для их решения.

Строительная компания решает основные задачи, которые возникают в процессе организации плановой работы:

1. Уменьшить неопределенность будущего (выявить перспективы развития фирмы с учетом внешних и внутренних факторов влияния на него).
2. Облегчить контроль (позволяет определять требования к плановым разработкам в количественном и временном выражении, распределении обязанностей в процессе реализации планов и контроля исполнения).
3. Сократить затраты на процесс планирования, который следует из общего принципа эффективности производства.

Значительную роль в бюджетировании играет бюджет движения денежных средств. При его составлении необходимо определить график поступления финансовых средств в соответствии с выбранным порядком расчета с покупателями. Большинство строительных организаций, действующих в жилищном строительстве, используют схемы инвестирования строительства квартир. Покупатель по частям оплачивает стоимость квадратных метров жилья в течение всего периода строительства. При этом застройщик привлекает в оборот заемные средства, а покупатель может планировать и регулировать конечную стоимость

покупки, зная, что стоимость квадратного метра возрастет с приближением срока сдачи дома.

Таким образом, процесс бюджетирования является очень сложным и имеет ряд особенностей. Необходимо четко знать цели строительной организации и продумывать пути их достижения. При анализе перечисленных проблем, которые могут возникнуть при планировании, можно сделать вывод, что рассматриваемый процесс нуждается в детальном рассмотрении и ответственном исполнении специалистами предприятия [4], от которых во многом зависит размер прибыли и успешность строительной организации.

Список использованной литературы

1. Гречаный А.П. Бюджетирование в строительной компании [Электронный ресурс] // Финансовый директор №8, 2009. URL: <http://e.fd.ru/>
2. Иванова Н.Н., Морозова О.А. Формирование интеллектуального потенциала строительной организации с учетом влияния отечественного и зарубежного опыта // Научное обозрение. – 2013. - №11. – с.284 - 286.
3. Карпов А.Е. Финансовая модель бюджетирования и управленческого учета: Особенности бюджетирования в строительных компаниях / Карпов А.Е. // Постановка и автоматизация управленческого учета. – М.: Результат и качество, 2010.
4. Морозова О.А. Механизм диагностирования интеллектуального потенциала строительной организации // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2010. № 7 - 42. С. 330 - 335.

© Олатало О.А., Мокина Д.И., 2016

Пайтаева К.Т.,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Института экономики и финансов
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»,
Российская Федерация г. Грозный

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Проблема развития потенциала российских предприятий по производству конкурентоспособной импортозамещающей продукции, использование её в различных отраслях отечественной экономики и продвижение на международный рынок многоаспектна. Модернизация экономики, развитие экспортных возможностей отечественных предприятий позволит товаропроизводителям выйти на качественно новый уровень функционирования благодаря выпуску экспортной продукции и успешной её реализации. В современных условиях особое значение приобретает повышение экспортного потенциала российских товаров, а в качестве промежуточной стадии может выступать импортозамещение.

В Послании Федеральному Собранию Российской Федерации 4 декабря 2014 года Президент Российской Федерации В.В. Путин подчеркнул: «Мы также должны снять критическую зависимость от зарубежных технологий и промышленной продукции, в том числе имею в виду станко - и приборостроение, энергетическое машиностроение, оборудование для освоения месторождений и арктического шельфа. И здесь нашим промышленникам могут серьезно помочь отечественные сырьевые и инфраструктурные компании. При реализации крупных нефтяных, энергетических, транспортных проектов они должны ориентироваться на отечественного производителя, формировать спрос на его продукцию» [1].

Полвека назад отечественный нефтегазовый комплекс был ведущим в мире, задавал тон всей нефтегазовой отрасли. Именно в нашей стране впервые начали осваивать особые технологии добычи нефти в болотах, озерах, которые позже стали применяться в разных странах мира. Постепенно ситуация менялась и достигла того, что после введения ограничений и запретов в виде санкций у значительной доли отечественных предприятий нефтегазовой отрасли возникли проблемы с техническим оснащением. На сегодняшний день, по данным Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, зависимость российской нефтегазовой промышленности от зарубежного оборудования, в среднем составляет 50 - 60 % . В этой связи проблемы импорта оборудования для нефтегазового сектора стоят очень остро, а с введением санкций в 2014 году ситуация в нефтяной отрасли усложнилась.

Нефтегазовая отрасль нашей страны - крупнейший потребитель различных технических устройств и технологических продуктов. Уровень развития данного сектора в значительной степени является основополагающим для других отраслей экономики, так как производимая данным комплексом продукция служит сырьём для выпуска конечной продукции смежных отраслей. В процессе реализации проектов в нефтегазовом секторе следует обязательно учитывать не только целесообразность развития импортозамещения того или иного товара, но и социально - экономические аспекты.

Нефтегазовая промышленность России является основным источником доходов государства. Больше 30 % валового внутреннего продукта, около 75 % экспорта и 50 % доходов бюджета РФ формируется за счет поступлений от нефтегазового комплекса. Выступая с ежегодным Посланием Федеральному Собранию Российской Федерации 3 декабря 2015 года, Президент Российской Федерации В.В. Путин отметил, что «конкурентное производство до сих пор сосредоточено главным образом в сырьевом и добывающем секторах» [2]. Поэтому для нашей страны реальное импортозамещение является уникальной возможностью реализации диверсификации экономики, в результате которой Россия перестанет быть зависимой от нефтегазодобычи и будет развивать производство технологичной продукции, которое в современных условиях является одним из приоритетных направлений деятельности. Программа импортозамещения предполагает частичное или полное замещение импортных товаров посредством производства товаров - аналогов на российских предприятиях.

Проблема преодоления зависимости экономики страны от импорта не перестает быть актуальной на протяжении ряда лет. В условиях модернизации экономики и перехода на инновационный путь развития роль регулирующего воздействия государства значительно возрастает [4, с. 162].

Основной задачей нефтегазовой отрасли остается стимулирование разведки и разработки новых запасов углеводородных ресурсов. Государственное геологическое изучение недр и использование минерально - сырьевой базы осуществляется на основе государственных программ геологического изучения недр и программ лицензирования пользования недрами [3, с. 81].

К 2020 году Министерство промышленности и торговли Российской Федерации планирует в три этапа увеличить с 40 до 57 % долю отечественного оборудования в нефтегазовой промышленности. В докладе Министерства энергетики Российской Федерации по итогам 2015 года среди задач на 2016 год отдельным пунктом значится «Реализация «дорожной карты» по снижению импортозависимости в сфере обеспечения катализаторами предприятий нефтепереработки и нефтехимии» [5].

Кроме того, Министерством энергетики РФ совместно с Министерством промышленности и торговли РФ утверждены 12 основных направлений по импортозамещению в топливно - энергетическом комплексе. Постепенная реализация утвержденных мероприятий по импортозамещению вселяет надежду на то, что в ближайшие годы наша страна вернет себе лидирующие позиции в сфере производства нефтегазового оборудования.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 4 декабря 2014 года. Режим доступа - URL: <http://www.consultant.ru>.
2. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 3 декабря 2015 года. Режим доступа - URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Пайтаева К.Т. Эколого - экономический анализ деятельности предприятий нефтегазовой отрасли. TERRA ECONOMICUS (Пространство экономики). Т.10, №4, ч. 2. - Ростов н / Д, 2012. - С. 80 - 83.
4. Пайтаева К.Т. Государственно - частное партнерство как инструмент реализации эколого - экономической политики // Материалы международной научно - практической конференции «Новая наука: стратегии и векторы развития», 19 июня 2016 г., Ч.1., г. Стерлитамак. - С. 162 - 163.
5. Сайт министерства энергетики Российской Федерации. Режим доступа - URL: <http://minenergo.gov.ru> / . Итоги работы Минэнерго России и основные результаты функционирования ТЭК в 2015 году. Задачи на среднесрочную перспективу.

© Пайтаева К.Т., 2016

Пайтаева К.Т., кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Института экономики и финансов,
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»,
Российская Федерация, г. Грозный

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В современных экономических условиях финансово - хозяйственная деятельность хозяйствующих субъектов различных организационно - правовых форм зависит от грамотного проведения ими сбалансированной политики, направленной на укрепление

финансового состояния, финансовой устойчивости и платёжеспособности. С развитием рыночных отношений возрастает ответственность руководителей предприятий, повышается их самостоятельность в разработке, выборе и принятии оптимальных управленческих решений, направленных на повышение эффективности их хозяйствования.

Основной целью деятельности любого предприятия является получение максимальной прибыли, что невозможно без грамотного и рационального управления капиталом. В свою очередь, грамотное управление финансами невозможно без глубокого их анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью обеспечения финансовой стабильности. С усилением уровня конкуренции во всех отраслях экономики и необходимостью повышения эффективности производства роль экономического анализа возрастает [1, с. 12].

Термин анализ (в переводе с греч. «analysis» - разделять, расчленять) означает способ исследования явлений, процессов, предметов, основанный на разделении целого на составляющие его части, компоненты, элементы и изучение их во взаимосвязи и взаимозависимости. При проведении анализа изучаемое явление, предмет, процесс дробят на более доступные для исследования составные части. Результаты проведенного анализа являются основой для выявления сущности изучаемого объекта, установления закономерностей его развития, формулирования соответствующих выводов и определения оптимальных способов решения проблемы.

Следует отметить, что предметы, явления и процессы исследуются не только посредством анализа, но и с помощью синтеза, который означает объединение, соединение ранее разделенных элементов в единое целое. Этим обеспечивается научный подход к изучению явлений и предметов. Экономический анализ как научный способ познания сущности экономических явлений и процессов продолжает и завершает контрольные функции оперативно - технического, статистического и бухгалтерского учета, используя их данные и информационные материалы из других источников для контроля результатов хозяйственной деятельности предприятий [2, с. 15].

Экономический анализ деятельности предприятий нацелен на установление зависимостей между взаимосвязанными показателями, отражающими производственно - хозяйственную деятельность.

Как наука экономический анализ представляет собой совокупность специальных знаний, с помощью которых изучаются экономические явления и процессы, выявляются тенденции развития производственно - хозяйственной деятельности, определяется влияние положительных и отрицательных факторов, разрабатываются рациональные управленческие решения

Примерный алгоритм проведения экономического анализа состоит из следующих этапов:

- установление конкретных целей и задач анализа;
- выявление причинно - следственных связей;
- определение системы показателей и методов их оценки;
- оценка факторов, воздействующих на результаты производственно - хозяйственной деятельности;

- поиск резервов и разработка комплекса мер, направленных на повышение эффективности производства.

При этом выделяют следующие принципиальные подходы к проведению экономического анализа :

а) конкретность - анализ обязательно должен опираться на точную, проверенную информацию, его результаты должны быть количественно измеримы;

б) комплексность – исследование экономических процессов и явлений должно учитывать все стороны и все звенья деятельности предприятия;

в) системность - изучение явлений, предметов, процессов должно происходить с учетом существующих внутренних связей между ними и с внешней средой;

г) регулярность - анализ обязательно должен проводиться систематически, в соответствии с составленным планом;

д) объективность - проведение экономического анализа должно быть непредвзятым и основываться на реальных, достоверных источниках информации;

е) действенность - результаты проведенного анализа должны иметь прикладной характер в целях разработки и принятия оптимальных управленческих решений;

ж) эффективность – ожидаемый экономический эффект от принятия и реализации управленческих решений по результатам анализа должен превосходить произведенные затраты;

з) сопоставимость - используемые данные и полученные результаты анализа должны быть сравнимаемыми друг с другом;

и) научность - экономический анализ обязательно должен проводиться с использованием новейших методик и процедур экономических исследований, учитывать действие экономических законов развития производства.

Успех предприятий в условиях нестабильности зависит от многих факторов, в том числе и от наличия в них уникальных конкурентных преимуществ, которые позволяют занять лидирующие позиции либо удерживать завоеванные позиции на рынке сбыта продукции. Источником конкурентных преимуществ может стать не столько обладание любыми ценными ресурсами, сколько способность эффективно эти ресурсы использовать и преобразовывать их в высококачественные продукты и услуги, пользующиеся стабильным спросом на рынке.

Важная роль в решении этой задачи принадлежит экономическому анализу деятельности предприятий, с помощью которого вырабатывается стратегия развития предприятия, разрабатываются и обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, определяются резервы повышения эффективности производства, происходит оценка результатов деятельности предприятия и работников. Экономический анализ в условиях развития рыночных отношений представляет собой непрерывно и динамично развивающуюся систему. Поэтому главная цель экономистов - аналитиков состоит в сохранении лучших традиций и практик отечественной экономической мысли, в применении полезного опыта современного зарубежного анализа для получения действенного инструмента повышения эффективности производства.

Список использованной литературы:

1. Пайтаева К.Т. Роль экономического анализа в антикризисном управлении // Материалы международной научно - практической конференции «Социально - экономические проблемы современного общества», 1 - 2 июня 2016, г. Прага. Сборники конференций НИЦ Социосфера. - С. 12 - 15.

2. Цацулин А.Н. Экономический анализ. – СПб.: Питер, 2014.

© Пайтаева К.Т., 2016.

Пацукowa И.Г., к.э.н, доцент

Троян О.В., магистрант

Институт экономики

Белгородский государственный национальный исследовательский университет,

г. Белгород, Российская Федерация

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ БАНКРОТСТВА И ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

На финансовое положение предприятий страны влияет целый ряд негативных факторов:

- существенно снизившиеся цены на нефть и газ,
- колебания курса рубля и иностранных валют,
- санкции зарубежных стран.

Существенным является то, что среди предприятий, дело о банкротстве которых рассматриваются арбитражным судом, значительный удельный вес таких, которые временно попали в критическую ситуацию. Стоимость их активов значительно выше суммы кредиторской задолженности. В условиях проведения финансового оздоровления или реструктуризации такие предприятия могут рассчитаться с долгами и продолжить свою деятельность. Однако, из - за несовершенства законодательства, отсутствия надлежащего теоретико - методического обеспечения санации, квалифицированного в этих вопросах финансового менеджера, многие из потенциально жизнеспособных предприятий стали безнадежными. В связи с этим изучение вопросов предупреждения банкротства и финансового оздоровления предприятия является актуальным.

В статье рассматриваются отдельные отечественные методы оценки финансового состояния с целью определения признаков угрозы банкротства, структурно - логической схемы анализа вероятности банкротства и предложения по обеспечению финансового равновесия предприятий.

Предприятие не в состоянии осуществлять финансовое обеспечение текущей производственной деятельности. Различают три этапа в динамике числа банкротств в российском реальном секторе:

- докризисная «тихая гавань» на фоне благоприятной экономической конъюнктуры;
- кризисный всплеск — 4,5 - кратный рост числа банкротств по сравнению с докризисным уровнем; период устойчивого роста на среднем уровне — 800 юр. лиц в год.

В настоящее время продолжается тенденция увеличения числа финансово несостоятельных предприятий. Так, по данным Росстата доля убыточных организаций в 2015 году составила 28,1 % [2]. Причем, свыше 40 % имеют организации по добыче полезных ископаемых, транспорта и связи, культуры и спорта, коммунальных и социальных услуг. На конец 2015 г. суммарная просроченная задолженность по обязательствам организаций, по оперативным данным, составила 3,3 % от общей суммы задолженности. Просроченная кредиторская задолженность в целом по РФ на конец 2015 г. составила 6,6 % от общей суммы кредиторской задолженности. В тоже время, просроченная дебиторская задолженность в целом по РФ на конец 2015 г. составила 6,9 % от общей суммы дебиторской задолженности.

Вышеуказанные данные свидетельствуют о том, что существуют проблемы у ряда организаций с прибыльностью, платежеспособностью и финансовой устойчивостью и необходимостью внедрения системы раннего предупреждения и реагирования с целью быстрой идентификации финансового кризиса и разработки антикризисных мероприятий. Основным законодательным актом, регулирующим основные положения банкротства организации, является Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» [1].

На наш взгляд, заслуживает внимания методика интегральной балльной оценки финансовой устойчивости. Вместе с тем, необходимо отметить, что в данной методике не отражены показатели эффективности деятельности предприятия и оборачиваемости активов. Однако, вопрос оценки и прогнозирования риска банкротства организации нельзя считать до конца изученным. Если по результатам финансового анализа будут выявлены признаки несостоятельности, то необходимо применять антикризисные меры. И сейчас для российских компаний необходимо повышать эффективность их работы, активно используя методологию антикризисного управления.

Для предприятий России актуальным и приоритетным направлением деятельности в ближайшие годы является разработка антикризисной политики на всех уровнях, поиск путей и инструментов эффективного управления, обеспечение прозрачности в управлении активами. Следовательно, предприятия должны разработать систему управленческих мер кризисных явлений и их причин, направленных на:

- диагностику;
- предупреждение;
- преодоление и нейтрализацию их причин.

В рамках оперативного механизма финансового оздоровления необходимо провести реструктуризацию активов и краткосрочных обязательств. Наиболее важным направлением в повышении эффективности работы предприятий, по нашему мнению, является совершенствование управления бизнес - процессами. Между тем задачи антикризисной стабилизации предприятия должны быть подчинены средне - и долгосрочному его развитию.

Список использованной литературы:

1. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127 -ФЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 39331 /

2. Росстат России: О финансовых результатах деятельности организаций в 2015 году. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#

© Пацукова И.Г., 2016

© Троян О.В., 2016

Попова С. О.

Студентка 3 курса ИЭП

ННГУ им. Н. И. Лобачевского

Г. Н. Новгород, Российская Федерация

ВЕНЧУРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Инновационная деятельность во всю историю человечества являлась двигателем прогресса. Именно она формировала новые способы производства, используемые предметы и т. п., улучшающие качество жизни человечества. Однако с достижением высокого уровня прогресса процесс создания инноваций стал занимать больше времени и, главное, требовать большое количество средств на разработку. Для решения проблемы финансирования был создан новая схема финансирования – венчурное инвестирование. Образовался совершенно новый рынок венчурного капитала.

Венчурный капитал – это капитал инвесторов, направленный на новые фирмы, которые находятся на ранних этапах развития и часто основаны на инновационной идее, реализация которой требует достаточного количества средств. Венчурное инвестирование всегда сопряжено с большим риском, так как данных для оценки бывает недостаточно ввиду новизны идеи и начальной деятельности компании.

Для многих экономистов и инвесторов венчурный механизм – единственная возможность быть причастным к процессам, которые потенциально могут повлиять на жизнь всего человечества в целом.

Стадия развития	Ступени роста	Пояснение
Ранняя стадия (стадия создания)	Достартовая ступень (seed)	Начало деятельности изобретателя или предпринимателя – разработка образцов или концепций продукции. Также может включать в себя исследование рынка, формирование команды или
	Стартовая ступень (start-up)	Процессы подготовки продукта к коммерциализации и

		создание начальных условий для выхода на рынок. Усиление инвестиционного потока.
	Раннее финансирование (early stage)	Окончание формирования компании и действующей производительной деятельности. Появление венчурных капиталистов в качестве инвесторов
Средняя стадия (стадия расширения)	Расширение (expansion)	Компания приносит некоторую прибыль или несет убытки при наличии перспектив для развития. Инвестирование в оборотный капитал
Поздняя стадия (стадия укрепления)	Поздняя ступень развития («late»)	Компания стала полностью эффективной и обладает стабильными темпами роста при получении прибыли. Финансирование происходит лишь при положительном денежном балансе и денежного потока
	Переходная ступень («bridge»)	Подготовка к выходу на фондовый рынок
Завершающая стадия (стадия смены инвесторов)	«Выход» инвесторов из компании («exit»)	Продажа доли первоначального инвестора другому инвестору, как правило институциональному, процесс IPO или MBO. Продажи происходит по ценам, превышающим вложения, что дает инвесторам значительные объемы прибыли

В России рынок венчурного капитала имел сложную судьбу и переживал все экономические потрясения страны в целом. Однако сейчас по своим темпам и объемам он входит в пять крупнейших рынков мира, поэтому текущая деятельность должна быть подвергнута тщательному анализу, чтобы не потерять огромный заложенный потенциал и

не потерять перспективные разработки. По прогнозам многих экономистов в ближайшее время существует вероятность новой волны кризиса вслед за наступившей рецессией, что особенно актуально в связи с недавними политическими событиями на Украине, вхождением п - ова Крым в состав Российской Федерации, американскими и европейскими санкциями против России, нестабильности курса рубля и цен на нефть. Данные и другие факторы определяют актуальность выбранной темы, очевидно, что рынок венчурных инвестиций ввиду своей рискованности может оказаться в сложной ситуации.

© Попова С. О., 2016

Разуваева В.В.

студент

факультет экономической безопасности УГНТУ,

г. Уфа, Российская Федерация

КРИМИНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА – РЕАЛЬНАЯ УГРОЗА БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Проблема криминализации экономики страны остается сегодня проблемой номер один. В основе процессов криминализации хозяйственной жизни в стране лежит теневая экономика, то есть система экономических отношений вне правового поля государства. Теневой финансовый капитал является экономической основой (базисом) организованной преступности. Теневая экономика, как и любое социальное явление, имеет две стороны. С одной стороны, это создание дополнительных рабочих мест, производство продукции, оказание различного рода услуг и, в конечном счете, повышение благосостояния общества. С другой — уклонение от уплаты налогов, отмывание капиталов, перекачивание капиталов за границу, выведение из оборота неучтенных доходов и валюты.

Сбором статистической информации по коррупции в России занимаются несколько ведомств:

1.МВД. До 2012 г. это ведомство собирало данные только о взяточничестве, как проявлении коррупционного правонарушения, позже добавили еще и другие преступления той же направленности (согласно статистическим данным, в России каждое пятое преступление, связанное с коррупцией, – это взятка, а каждый третий служащий – взяточник).

2.Росстат. Занимается как регистрацией подобных правонарушений, так и их выявлением, что непосредственно связано с деятельностью все того же МВД и борьбе с преступностью.

3.Судебный департамент при Верховном Суде нашего государства. Может предоставить информацию об осужденных за коррупцию (взяточничество и правонарушения коррупционной направленности, которые классифицируются по специальному перечню – УК, статьи №№ 141.1, 184, 204, 226, 229, 289 – 291.1).

Международные службы статистики также проводят свои исследования, собирая каждый год данные по всем странам. На основе этих данных производятся расчеты индекса

восприятия коррупции (ИВК) непосредственно в самом государстве. Этот индекс представляет собой цифровой показатель распространенности коррупции в отдельно взятом районе / стране, что формируется на опросах и оценивании сложившейся политической и экономической ситуациях. Так, максимальный уровень коррупции составляет «0», а минимальный – «100»:

Дания – «1»; Россия – «2»; Сомали и Северная Корея – «8».

Эти ИВК соответствуют статистическим подсчетам за 2015 год.

Результатом криминализации экономической системы явилось подчинение экономической политики государства специфическим экономическим интересам криминальных структур. Теневая экономика является тем стержнем, на котором сформировалась современная криминальная структура.

Государственный служащий обязан принимать решения, исходя из целей установленных правом (Конституцией, законами и другими нормативными актами) и общественно одобряемых культурными и моральными нормами.

Коррупция начинается тогда, когда эти цели поднимаются корыстными интересами должностного лица, воплощенными в конкретных действиях. Этого условия достаточно, чтобы характеризовать такое явление, как злоупотребление служебным положением в корыстных целях.

В настоящее время экономическая безопасность играет важную роль для государства и общества, так как, криминализация экономики объективно усиливается направленностью реформ на формирование рыночных отношений. Правительство регулярно внедряет антикоррупционные меры, направленные на борьбу с коррупционными правонарушениями, а также на их предотвращение. К ним относятся в первую очередь:

нормативно - правовые акты, указы;

надзор за их выполнением;

создание Национального антикоррупционного комитета;

принятие закона «О противодействии коррупции»;

составление и подписание Плана по противодействию коррупции.

Особое внимание уделяется взаимодействию по вопросам противодействия коррупции на международном уровне. В этой связи представители Минэкономразвития России участвуют в проработке антикоррупционных вопросов с соответствующими международными организациями, в частности с Организацией Объединенных Наций (ООН), Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Группой государств против коррупции (ГРЕКО), Азиатско - тихоокеанским экономическим сотрудничеством (АТЭС).

К сожалению, специалисты констатируют тот факт, что на протяжении последних пяти лет названные меры особых результатов не принесли. Для этого нужна сильная политическая воля и совместная деятельность правительства и российского общества в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1.2002 - 2016 ИАА Центр гуманитарных технологий

© Разуваева В.В., 2016

Рахимуллина Р.Р.,
студентка 4 курса
факультет международного бизнеса и финансов
ВГУЭС,
г. Владивосток, Российская Федерация
Научный руководитель: Корнейко О.В.,
доцент
кафедра международного бизнеса и финансов
ВГУЭС,
г. Владивосток, Российская Федерация

ЭКСПОРТ РЫБНОЙ ПРОДУКЦИИ ИЗ РЕГИОНОВ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Ключевые слова: рыба, рыбная промышленность, морепродукты, производство, экспорт, внешняя торговля.

В статье приведены данные по исследованию и анализу экспорта рыбной продукции России, а конкретно регионов Дальнего Востока. Цель исследования заключается в предоставлении существующих данных, их текущее состояние и динамика экспортных операций на рынке рыбной продукции. Выявлено, что увеличение экспорта это с одной стороны положительные моменты: рост объема добычи рыбы и нерыбных объектов, а с другой стороны отрицательные, например удаленность Дальнего Востока, от центральных районов (потребителей) и ограниченность его внутреннего рынка, что является причиной экспорта биоресурсов в азиатские страны. В ряде субъектов Российской Федерации уже существуют и еще будут запущены специальные программы развития рыбохозяйственного комплекса. Проанализировав данные, следует вывод, что на сегодняшний день есть необходимость в совершенствовании технологии, техники производства, переработки, хранения, а также транспортировки рыбной продукции. Все это даст возможность улучшить условия продвижения российских товаров на экспорт.

Показатели внешней торговли каждой страны формируют ее степень участия в мировой торговле. Те страны, чья доля является доминантной, обладают не только экономическими, но и политическими рычагами влияния на мировую торговлю.

Россия – является одной из крупнейших рыбодобывающих стран мира. По данным Росрыболовства на 21 октября 2015 года, всего российские рыбодобывающие предприятия выловили 3, 565 млн. тонн, это почти на 190 тыс. тонн, или на 5,6 % выше уровня прошлого года. До трети вылова мы экспортируем на мировые рынки[1].

Наша страна могла бы полностью обеспечить себя своей собственной рыбой и морепродуктами, но из - за проблем связанных с доставкой продукции до основных регионов сбыта (около 2 / 3 продукции добывается на Дальнем Востоке и часть сразу же экспортируется, хотя основное потребление сосредоточено в европейской части страны), мы становимся, зависимы от поставок импортной продукции [1].

Рыбная отрасль РФ могла бы быть вполне конкурентоспособна на мировом уровне, но для того, чтобы привлечь инвесторов в данную отрасль, необходима реформа системы

квотирования вылова, регулирования отрасли и создания институционально здоровой среды для инвесторов на Дальнем Востоке.



[2]

Рисунок 1 – Динамика экспорта основных товаров из ДВФО

Рыбное хозяйство нашей страны является огромным производственно - хозяйственным комплексом с многоотраслевой системой, международными и межрегиональными связями, объединяющим рыболовство, рыбоводство, производство пищевой, технической и кормовой продукции. Его обслуживает немалое количество специализированных производств, таких как: судостроительное, судоремонтное, портовое хозяйство, транспортно - рефрижераторный флот, прочие производства (орудий лова, тары, упаковочных материалов); вспомогательные службы (снабжение, сбыт, связь, строительство и др.).

На сегодняшний день рыбная отрасль играет главную роль как источник снабжения населения продуктами питания, обеспечивая этим продовольственную безопасность страны. Также рыбная отрасль производит техническую и кормовую продукцию (муку, рыбу, фарш) для комбикормовой промышленности, животноводства и птицеводства; сырье и полуфабрикаты для пищевой, медицинской, легкой промышленности, а также и других отраслей народного хозяйства. В некоторых регионах данная отрасль является одной из главных источников занятости и доходов населения.

Наибольший удельный вес по вылову и выпуску рыбопродукции приходится на Рыбопромышленный комплекс Дальнего Востока, который считается самым мощным в России. Вклад рыбопромышленных предприятий этого региона превышает 60 % всей добычи страны.

Особенность формирования и развития рыбного хозяйства Дальневосточного бассейна заключается в том, что из всех регионов России, именно он обладает самой лучшей сырьевой базой. Это характеризуется близостью основных районов промысла к портам базирования флота, перерабатывающим предприятиям, большим видовым разнообразием

биологических ресурсов и наличием наиболее ценных в пищевом отношении видов рыб, других морских животных и водорослей. В прилегающих к Дальневосточному району морях Тихого океана (Беринговом, Охотском и Японском) находятся крупнейшие в мире запасы лососевых рыб (кета, нерка, чавыча), а также тресковых рыб (треска, минтай, навага, хек); обитают тюлени, моржи, котики. В особой экономической зоне насчитывается более 2000 видов различных гидробионтов.

Среди регионов Дальнего Востока лидирующие позиции по вылову биоресурсов заняли Камчатский край, Приморский край и Сахалинская область.

По объемам экспорта рыбы, рыбо - и морепродуктов по регионам Дальневосточного федерального округа (ДФО) лидируют Приморский край, его доля в общем объеме экспорта ДФО составила 36 % . Камчатский край составил 29 % в общем объеме экспорта, Сахалинская область - 21 % , Хабаровский край - 9 % [3].

Статистическая стоимость рыбы, вывоз которой был задекларирован на Дальнем Востоке в 2015 году, составил более 1,5 миллиардов долларов. Примерно такая же ситуация была зафиксирована и в 2014 году.

Рейтинг регионов Дальнего Востока по уровню экспорта рыбной продукции в 2015 году

Регион	Статистическая стоимость тыс. у.е.	Статистическая стоимость тыс. у.е. 2014
Приморский край	597 446,63	690 891,24
Камчатский край	415 472,88	380 069,19
Сахалинская область	369 566,61	319 387,01
Хабаровский край	152 129,93	123 994,72
Магаданская область	40 599,00	37 920,25

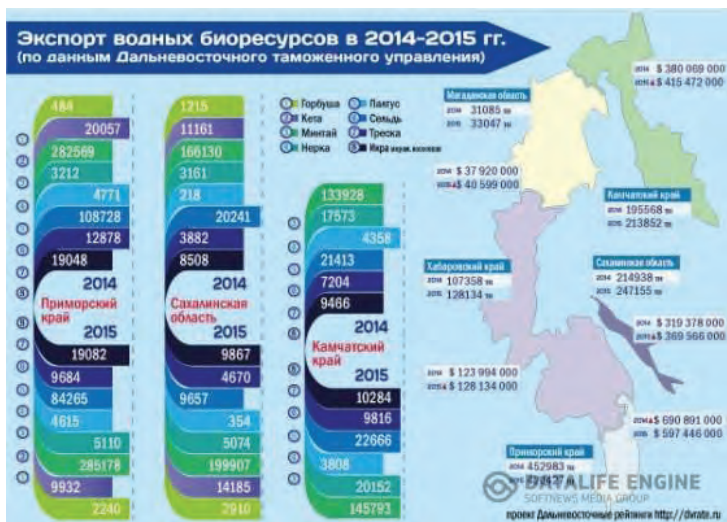
[4]

Рисунок 2 – Рейтинг регионов Дальнего Востока по уровню экспорта рыбной продукции в 2015 году.

По официальным данным таможенной статистики по Дальнему Востоку согласно позиции «Экспорт рыбы и морепродуктов» по предприятиям Приморского края за первое полугодие составил 245,8 тысяч тонн и снизился на 26,6 % .

Экспорт в крае снизился по таким позициям, как рыба мороженая, филе рыбное и прочее мясо рыб.

С докладом перед депутатами выступил директор департамента рыбного хозяйства и водных биологических ресурсов Приморского края Александр Передня [5]. «По итогам первого полугодия 2015 года доля рыбопромышленного комплекса в общей массе товаров собственного производства края составила 27,8 % , а доля Приморья в вылове по Дальневосточному бассейну составляет около 32 % », – сообщил он[5].



[4]

Рисунок 3 – Экспорт водных биоресурсов в 2014 - 2015 гг.

В рыбохозяйственный комплекс Приморского края входит 196 предприятий, им принадлежит 468 судов. Одной из самых серьезных проблем, которые препятствуют развитию рыболовства – старение рыбодобывающего флота. Порядка 90 % рыбодобывающих судов превышают нормативный срок эксплуатации, а их средний возраст составляет 29 лет[5].

С 2013 года реализуется государственная программа «Развитие рыбохозяйственного комплекса в Приморском крае на 2013 - 2017 годы». «Государственная программа рассмотрена и одобрена Координационным советом, который поддержал выделение из бюджета Приморского края 130 млн рублей на финансирование программы», — рассказал Александр Передня.

Рыбная продукция Дальнего Востока экспортируется более чем в 20 стран. Итак, что мы имеем, свежая и свежемороженая рыба, филе в течение ряда лет экспортируются в азиатские государства – Японию, Китай, Республику Корея и Сингапур, а также в Америку – США, Панаму, Виргинские острова, из европейских государств – в Германию (зачастую те же самые страны возвращают нам переработанное сырье в виде готовой продукции).

На международном рынке самыми приоритетными считаются минтай, треска, палтус и сельдь. Рыбные «деликатесы» (икра, печень, ракообразные, моллюски) покупают Япония, Республика Корея, Китай, Сингапур, США, панама, Нидерланды, Германия. Консервированную продукцию предпочитают такие страны, как Австралия, Новая Зеландия, Республика Корея, Япония, Канада, Греция, Израиль. Причем в Республику Корея экспортируется продукция в основном из Камчатского (46 %) и (30 %) Приморского краев; в Китай – из Приморского края (55 %) и Сахалинской области (29 %); в США – из Хабаровского (36 %) и Приморского (26 %) краев; в Японию – из Сахалинской (56 %) и Магаданской (17 %) областей [7].

К сожалению, выход на внешний рынок не решил всех проблем отрасли, потому что, располагая значительными водными биологическими ресурсами, рыбная промышленность из-за отсутствия современного оборудования и новейших технологий не в состоянии выступать на Азиатско - Тихоокеанском рынке в качестве равноправного партнера, ее экспортные возможности ограничиваются поставками сырья и мороженых полуфабрикатов по соответствующим ценам. Помимо этого, дополнительные поставки продукции на внешний рынок, сбалансированный, по спросу - предложению, приводят к резкому падению цен. Практика создания компаний со смешанным российско - иностранным капиталом показала, что иностранные фирмы не заинтересованы в передаче российской стороне передовых технологий и новой техники, они в первую очередь заинтересованы в приобретении сырья.

В 2015 г. через дальневосточные таможни вывезено 1,206 млн. тонн продукции из водных биоресурсов стоимостью 2,218 млрд. долларов. По сравнению с показателями 2014 г. в денежном выражении поставки выросли на 1,2 %, в натуральном – на 4,4 % [8].

В 2015 г. экспорт водных биоресурсов на Дальнем Востоке продолжил расти. Основными странами - партнерами традиционно остаются Китай, Южная Корея, Япония.

По - прежнему за рубеж в основном идет мороженая рыба (91 % от общего объема экспорта водных биоресурсов), в том числе минтай, сельдь, лососевые.

Валютые товары – крабы, икра, морской еж, продукция из трепанга – шли преимущественно в Республику Корея (66,3 тыс. тонн), Японию (12,5 тыс. тонн), КНР (1,6 тыс. тонн).

Кроме мороженой рыбы и морепродуктов, было вывезено 366 тонн продукции, которая относится, к категории готовой или консервированной, и более 61 тыс. тонн рыбной муки и гранул. Объем экспорта готовой или консервированной продукции по сравнению с уровнем 2014 г. увеличился на 4 %, рыбных муки и гранул – на 20 % [8].

Объем поставок рыбной продукции за пределы РФ за январь - апрель 2016 года снизился на 11 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 629 тыс. т. Об этом сообщила пресс - служба Росрыболовства[].

Экспорт мороженого минтая уменьшился на 12,7 % до 311,9 тыс. т. Почти в два раза (на 48,7 %) сократились поставки мороженой сельди - до 34,2 тыс. т.

В структуре экспорта 87,2 % занимает мороженая рыба, 8,6 % - филе рыбное и прочее мясо рыб, 3,1 % - ракообразные, моллюски и прочие беспозвоночные, 0,7 % - готовая или консервированная рыбная продукция[].

Итак, если государству удобнее продавать рыбу за границу, то они будут отправлять ее, прежде всего, на экспорт, а местная переработка и внутренний рынок будут обеспечиваться по остаточному принципу. При всем при этом за рубеж, по большому счету, отправляется не продукция с высокой добавочной стоимостью, а сырье, из которого на иностранных рыбоперерабатывающих предприятиях уже делают готовую продукцию, в том числе для последующего экспорта. Так вот, не иначе, как поэтому рыбную отрасль Дальнего Востока РФ часто называют «сырьевым придатком» китайской рыбопереработки. Даже при снижении в 2014 году объемов экспорта, дальневосточные рыбные компании обеспечили 15,28 % от общего объема китайского импорта морепродукции, поставив в Китай рыбы на 1,4 млрд долларов США.[10]

Список используемых источников:

1. Тюрин С. Импортозамещение в России: и рыба, и мясо. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://lean-academy.ru/news/509>
2. Рамазанов М. Дальний Восток: от падения экспорта к динамичному развитию. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://politruussia.com/ekonomika/dalniy-vostok-ot-887>
3. Межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации «Дальний Восток и Забайкалье» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://assoc.khv.gov.ru/regions/foreign-economic-activities/trade/786>
4. Всероссийская ассоциация рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров. [Электонный ресурс] - Режим доступа: <http://varpe.org/news.php?id=1602>
5. Официальный сайт Законодательного Собрания Приморского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zspk.gov.ru/press-service/press-relizy/87494>
6. Официальный сайт Администрации Приморского края [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://primorsky.ru/news/main/91177>
7. Ершова В.Е, Ильина К.Б, Царькова А.И. Проблема продвижения на мировые рынки рыбной продукции [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problema-prodvizheniya-na-mirovye-rynki-rybnoy-produktsii>
8. Информационный портал «Рыбоводство» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://disease.pisciculture.ru/news/4092246>
9. АК&М Online News [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.akm.ru/rus/news/2016/may/30/ns_5534810.htm
10. Информационный портал союза рыбопромышленников и предпринимателей Камчатки [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rybazdes.ru/node/7569>

© Рахимуллина Р.Р., 2016

Романова В.А.

Магистрантка 3 курса

Факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

г. Новосибирск, Российская Федерация

Высоцкая Г.В.

Доцент кафедры Инноваций и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

г. Новосибирск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Строительство объектов промышленного и гражданского назначения тесно связано с развитием смежных отраслей и регионов. При увеличении объемов капитального строительства возрастает спрос на строительные материалы, возникают потребности в

дополнительном развитии инфраструктуры, в т.ч. и дорожного строительства, которые, в свою очередь, влияют на инвестиционную привлекательность регионов. Также строительство несет в себе высокую социальную и экологическую ответственность, т.к. объекты капитального строительства непосредственно влияют на экологическую обстановку, формируют и изменяют архитектурный облик городов и структуру ландшафта местности. Строительная отрасль обладает некоторыми особенностями, такими как [5]:

- наличие большого количества стандартов и нормативных документов, регламентирующих процесс строительства;

- сложный технологический процесс;

- длительные сроки;

- большое количество привлекаемых участников;

- большая подверженность внешним рискам.

Перечисленные выше особенности отрасли определяют и сложности процессов управления в строительстве. Т.к. строительная отрасль первая, в которой стали использовать понятие проектной деятельности, то речь идет о проблемах управления проектами в строительстве.

В данной отрасли наиболее заметен разрыв между методологией и практикой управления строительными проектами, который приводит к определенному разочарованию практиков в методологии. Так, П.Моррис говорит о том, что «в промышленном строительстве управление проектами является общепризнанной практикой, но не считается главной профессиональной дисциплиной. В гражданском строительстве управлению проектами придают еще меньшее значение» [2, с. 10].

Такое отношение к проектному управлению сложилось, прежде всего, из - за неправильного применения принципов и методологии проектного управления, которая предполагает, что управление проектами необходимо внедрять как управленческий контур, затрагивающий и вопросы стратегического управления, и организационную структуру компании, ее финансовую структуру, систему бюджетирования, систему управления персоналом, систему менеджмента качества, а также остальные сферы деятельности компании. В связи с этим необходимо создание корпоративных норм и культуры управления проектами и закрепления их в форме стандарта компании [3, с. 182].

Из - за недостаточной или не полной разработки системы управления проектами и с учетом особенностей функционирования предприятий строительной отрасли можно выделить следующие проблемы:

а) Недостаточный информационный обмен между участниками проекта. Данная проблема заключается в том, что отсутствуют регламентированные связи между высшим руководством проекта и конкретными исполнителями, что ведет к затруднению контроля выполнения работ по проекту, несвоевременному решению возникающих проблем. Также в некоторых случаях информационный обмен затруднен в связи с удаленностью объектов строительства от центральных проектных офисов, что увеличивает сроки обмена документацией.

б) Отсутствие квалифицированных менеджеров проекта. Здесь идет речь о том, что сложно найти профессионального менеджера проектов, обладающего при этом необходимыми знаниями в сфере строительства, т.е. о особенностях и порядке выполнения строительно - монтажных работ

с) Отсутствие постоянной строительной бригады проекта. Как правило, строительные бригады формируются только на время выполнения строительных работ. Такие бригады являются отличными специалистами в своем виде деятельности, но не привыкли работать в системе, когда от результатов их деятельности зависит работа остального персонала.

д) Недостаточное внимание заказчиков к проекту и документации по нему. Один из распространенных видов строительства - генеральный подряд – предполагает передачу функций заказчика профильной организации. В такой ситуации профильная организация не заинтересована в организации эффективных работ по проекту, а непосредственный заказчик в результате не получает запланированный продукт.

Все указанные проблемы приводят к таким последствиям как превышение бюджетов, увеличение сроков, ухудшение качества построенных объектов. Также в связи с недостаточной проработкой предварительных планов возникают проблемы недостатка ресурсов и материалов и непредвиденные расходы, связанные с неучтенными рисками.

Для разрешения проблем необходимо использовать новые технологии управления. Цель внедрения технологий управления заключается в повышении эффективности проектов, что способствует их реализации в срок и позволяет предотвратить организационные и финансовые проблемы.

Реализация процесса внедрения технологий требует большое количество отдельных шагов, каждый из которых занимает определенное время. Некоторые процессы могут происходить во времени только друг непосредственно за другом, часть из них может протекать параллельно. Однако общая тенденция такова – чем быстрее протекает процесс, тем больший доход при имеющихся ресурсах удастся получить. Некоторые мероприятия могут существенно ускорить данный процесс. Самым результативным, на наш взгляд, является динамическое усовершенствование применяемых на предприятии технологий, как в технической, так и организационной инфраструктуре предприятия [6, с. 74].

Но, ни один проект не бывает идеальным, поэтому команде проекта, особенно менеджеру, приходится оперативно принимать управленческие действия по решению возникающих проблем. При этом эффективность этих решений напрямую зависит от профессионализма участников команды. И чем больше и сложнее проект, тем важнее его значения для предприятия, государства общества в целом [1, с. 284].

Список использованной литературы:

1. В.А. Заренков. Управление проектами. Учеб.пособие, 2 - е изд. М.: АСВ, 2006г. С. 312.
2. П. Моррис. Нерелевантность управления проектами как профессиональной дисциплины // Управление проектами, 2005, №3.
3. Г.Л. Ципес, А.С. Тобс. Менеджмент проектов в практике современной компании. М.: ЗАО «Олимп - бизнес», 2006г. С. 304.
4. С. Вратенков. Управление проектами. [Электронный ресурс] URL: <http://www.intalev.ru/library/articles/article.php?ID=5550>
5. М.М. Волков, М.Н. Жулина. Практические проблемы управления инвестиционно - строительными проектами в сфере капитального строительства. // Актуальные вопросы экономических наук, 2015, № 44. [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/>

n / prakticheskie - problemy - upravleniya - investitsionno - stroitelnyimi - proektami - v - sfere - kapitalnogo - stroitelstva

6. Г.В. Высоцкая Введение новых технологий как основа формирования экономических преимуществ организации. Новая наука: стратегии и вектор развития: материалы международной науч. - практ. конф. (Стерлитамак, 1 .12.2015г.). – Стерлитамак: РИО АМИ, 2015. с. 73 - 75

7. Проблемы во время реализации строительных проектов. [Электронный ресурс] URL: <http://www.pmkapstroy.ru/8-articles/34-problemy-vo-vremja-realizacii-stroitelnyh-proektov.html>

© Романова В.А., Высоцкая Г.В. 2016г

Романова В.И.

студент ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск, РФ

Сутугина А. А.

студент ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск, РФ

Мынзарар В.С.

студент ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск, РФ

СПЕЦИФИКА КОНКУРЕНЦИИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Малые предприятия являются основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования [4]. Малое предпринимательство в рыночной экономике – ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Поэтому государство должно поощрять деятельность малого предпринимательства и помогать в его развитии [5, с. 225]. Соперничество в малом бизнесе позволяет регулировать рынок в конкретном сегменте и дает возможность любой компании стать лидером. Борьба за лидерство на рынке можно двумя способами – ценовым и неценовым. В первом случае предприниматели стараются извлечь дополнительный доход путем снижения цен и сопутствующих расходов на производство и реализацию товаров. Во втором случае происходит совершенствование предлагаемых услуг, добавление дополнительных услуг и улучшение всех качеств товара (продукции). Считаем целесообразным отметить то, что конкуренция в малом бизнесе имеет свою специфику и осуществляется особыми методами. Для того чтобы малое предприятие выжило в конкурентной борьбе, необходимо осуществлять постоянное наблюдение за состоянием рынка. Основные направления по борьбе с конкурентами включают: повышение качества своей услуги или товара; снижение стоимости продукции за счет снижения издержек (на закупки, логистику, сервис); совершенствование сервиса (быстрые сроки доставки); маркетинговая и рекламная кампания; повышение гарантийного срока. Проиллюстрируем на примерах то, как выглядит конкурентная борьба между предприятиями малого бизнеса. Предположим, на рынке функционирует пять фирм - производителей питьевого йогурта. Цена за единицу составляет 51 руб. Одна из компаний находит поставщика в соседнем городе, реализующего молоко по более дешевой цене. За счет этого снижаются издержки и,

как следствие, цены на готовый йогурт. Естественно, при аналогичном качестве продукта покупатель будет отдавать предпочтение более дешевому. В качестве второго примера возьмем сферу услуг. Например, массаж. Рассмотрим на примере трех частных массажистов, работающих в одном районе города. Один из них проходит курсы повышения квалификации услуг (например, мастера получают сертификаты, освоив курсы тайского массажа). Результатом данных действий служит повышение потока клиентов. То есть повысить эффективность работы предприятия в современных условиях во многом зависит от качества работы сотрудников, поэтому данной области отводится, несомненно, большая роль в организации работы малого предприятия [6, с. 65]. Эффективность работы предприятия в современных условиях связана с развитием человеческих ресурсов [7, с. 155]. Труд является важной доминантой, которая существенным образом сказывается на профессиональном самоопределении личности. Человек самоопределяется в профессиональной сфере, совершенствуясь в ней, соотносит выбор профессии именно с конкретной трудовой деятельностью. Следовательно, можно утверждать то, что в результате самоопределения человек делает выбор того или иного труда [8, с. 81]. Многие научные работы в области образования школьников и студентов [1, 2, 3] доказывают мысль о том, что вопросы о профессии, труде, малом бизнесе, особенностях конкурентной борьбы в сфере малого бизнеса и др. должны рассматриваться, начиная со школы и потом в вузах. Конкуренция – это стимулятор для развития любого бизнес и производственного труда. За счет ее повышается качество товаров и услуг. Она помогает укрепить авторитет фирмы и сделать узнаваемой торговую марку или бренд. Вести конкурентную борьбу нужно только честными методами и не прибегать к демпингу или недобросовестным способам. В противном случае это может грозить банкротством. В результате конкурентной борьбы на рынке остаются игроки, способные предложить качественные товары и услуги по оптимальным ценам для разных слоев потребителей. Таким образом, конкуренция является настоящим двигателем экономики и развития малых предприятий. Она мотивирует продавцов товаров или услуг развиваться, совершенствовать свой товар и расширять свой малый бизнес.

Список использованной литературы

1. Демцура С.С. Экономика знания как стратегическая цель модернизации российской экономики // Наука ЮУрГУ: сборник научных трудов. – 2015. – С. 612–620.
2. Косенко, С.С. Современное экономическое образование школьников / С.С. Косенко // Вестник ЧГПУ. – 2006. – № 3. – С. 31.
3. Власова А.С. Сектор образовательных услуг как основа экономики знания / Е.С. Власова, А.С. Власова, С.С. Демцура // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей. – 2016. – С. 67 - 69.
4. Токарева Е.Е. Нестандартные методы подбора персонала в страховых компаниях / Е.Е. Токарева, С.С. Демцура // Инновации в системе управления персоналом: сборник научных трудов. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – С. 28–30.
5. Федорова К.А. Малое предпринимательство: роль и проблемы развития / К.А. Федорова, С.С. Демцура, Е.С. Ракчеева // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2016. – № 9. – С. 223 - 225.

6. Федорова К.А. Повышение эффективности работы предприятия на основе совершенствования управления трудовым потенциалом / К.А. Федорова, С.С. Демцура, Е.С. Ракчеева // Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2016. – № 9 - 1. – С. 63 - 65.

7. Федорова К.А. Развитие человеческих ресурсов организации / К.А. Федорова, С.С. Демцура, К.А. Дзюба // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. – 2016. – № 10 - 1. – С. 153 - 155.

8. Федорова К.А. Цена и ценность труда / С.С. Демцура, К.А. Федорова // Роль инноваций в трансформации науки: сборник статей Международной научно - практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2016. – С. 81 - 83.

© Романова В.И., Сутугина А.А., Мынзарар В.С., 2016

Высоцкая Г.В.

Доцент кафедры Инноваций и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г. Новосибирск, Российская Федерация

Рыльцева К.М.

Магистрантка 3 курса
Факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
г. Новосибирск, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Эффективность любой коммерческой деятельности характеризуется результативностью коммерческих операций и определяется как сумма доходов или прибыли, которые соотносятся с объемом привлеченных ресурсов либо затрат. Но в работе компании зачастую сложно выделить эффективность коммерческих операций, именно поэтому целесообразно оценивать их по ряду определенных, специфических показателей, которые наиболее полно отражают успехи в коммерческой деятельности, чем общие показатели. [3, с. 99 - 103]

Экономическая эффективность, в свою очередь, это получение максимально возможных благ от существующих и имеющихся в распоряжении ресурсов. Проблема экономической эффективности — это чаще всего проблема выбора, касающегося того, что, как и каким образом производить, как распределять ресурсы, капитал и прибыль.

Главная цель оценки эффективности деятельности фирмы — выявление возможностей ее развития, которое определяется по результатам полного анализа финансово - хозяйственной деятельности на основе показателей, способных отразить состояние и перспективы развития коммерческой организации.

Оценка экономической эффективности фирмы не только полезный инструмент управления, позволяющий принимать взвешенные и тщательно продуманные управленческие решения отвечающие реалиям, в которых функционирует организация. Во

многим оценка экономической эффективности выступает обоснованием самого факта существования организации. Низкая эффективность может вести к несостоятельности, потере платежеспособности и риску банкротства, или может вынудить собственника самостоятельно принять решение о ликвидации организации [4, с. 623].

Ученые и исследователи, занимающиеся вопросами экономической эффективности, сходятся во мнении, что для определения состояния организации оценки ее только по финансовым показателям недостаточно. Это же подтверждается и реалиями современной экономики.

Методикой, которая позволяет проводить комплексную оценку, охватывающую все основные аспекты деятельности фирмы, является сбалансированная система показателей (далее ССП).

Эта методика, разработанная в 90-х годах Р. Нортоном и Д. Капланом, получила широкое распространение на западе, постепенно и отечественные организации стали все чаще внедрять ее принципы. Сбалансированная система показателей адаптируется под особенности организации и ее нужды, поэтому применяются показатели, находящиеся в точном соответствии с конкретными целями организации. Сбалансированная система показателей имеет стратегическую направленность, выступает не только методом оценки стратегии фирмы, но и инструментом ее построения. Важной составляющей ССП является карта стратегии, которая увязывает вместе цели организации, относящиеся к разным сферам ее деятельности, отражает, как достижение или не достижение фирмой одних намеченных целей влияет на возможность получения требуемого результата по другим направлениям. ССП характеризуется наличием обратной связи, что позволяет, получая новые сведения от руководителей подразделений, своевременно вносить необходимые корректировки в применяемые показатели или даже пересматривать саму стратегию.

В классическом варианте ССП, предложенном Р. Нортоном и Д. Капланом, рассматривались протекающие в фирме бизнес - процессы, ее финансовое состояние, отношения с клиентами и потребителями, перспективы развития персонала и самой организации в целом. Предполагалось, что практически любой показатель, который используется в оценке экономической эффективности, может быть отнесен к одной из этих сфер [4, с.623]. Однако и сами авторы Р. Нортон и Д. Каплан признавали, что хотя четыре классические составляющие призваны описать конкурентные преимущества компаний самых разных отраслей и сфер деятельности, все же они являются не догмой, а только образцом. Соответственно, при необходимости они могут быть изменены или дополнены.

Одними из ключевых способов повышения эффективности деятельности фирмы является ее инновационная деятельность и инвестиции в собственное развитие. В современной экономике существует строгая зависимость между конкурентными позициями, эффективностью предприятия и его инновационным потенциалом. Поэтому первое предлагаемое дополнение – это выделение составляющей «Инвестиции и инновации», в которую войдут показатели, характеризующие деятельность компании в области стратегического развития [5, с. 90 - 94].

В классическом варианте сбалансированной системы показателей отдельные элементы этой составляющей могли быть разнесены по подсистемам управления персоналом и развитием и внутренних бизнес - процессов. Однако в силу ограничения допустимого количества показателей для каждой подсистемы пятью – шестью пунктами, могла

возникнуть ситуация недостаточного внимания инновационной составляющей или даже ее полного игнорирования. Как и наоборот, концентрация на показателях инновационной деятельности в рамках классических подсистем идет в ущерб оценке текущей основной деятельности и состояния кадров.

Вторым дополнением будет выделение составляющей «Социальная ответственность бизнеса и имидж». Имидж компании и позиционирование её как социально - ответственной является важным аспектом при оценке экономической эффективности. В рамках составляющей «Социальная ответственность бизнеса и имидж» сбалансированной системы показателей будет рассматриваться не только этическое поведение и благотворительность, но и экологическая и правовая ответственность, сертификация по стандартам менеджмента качества. Все они определяют имидж фирмы при ее рыночном позиционировании.

Таким образом, использование ССП с дополнениями к классическому варианту расширяет возможности проведения оценки эффективности деятельности фирмы и позволяет проводить измерения и осуществлять контроль как на уровне стратегического, так и операционного управления фирмой.

Список использованной литературы:

1. Войтоловский, Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина. — СПб.: Питер, 2010. — 256 с. 3. Гаврилов, Д. А. Влияние имиджа на принятие решения о покупке / Д. А. Гаврилов // Маркетинговые коммуникации. - 2010. - № 5. — с. 274-275.
2. Высоцкая Г.В. Внедрение новых технологий как основа формирования экономических преимуществ организации. Новая наука: стратегии и вектор развития: материалы международной науч. - практ. конф. (Стерлитамак, 1 .12.2015г.). – Стерлитамак: РИО АМИ, 2015. с. 73 - 75
3. Калиева О. М., Разумова М. С., Дергунова М. И., Говорова М. С. Понятие экономической эффективности коммерческой деятельности [Текст] // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 99 - 103.
4. Кузнецов, Б.Т. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Б.Т. Кузнецов. - М.: Юнити - Дана, 2015. - 623 с. - URL: // biblioclub.ru / index.php?page=book&id=117473(13.11.2016).
5. Сенчукова Г.В. Поддержание экономических преимуществ предприятия на основе организационных инноваций. Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья: Материалы II Международной научно - практической конференции / Отв. ред. И.Г. Воробьева. – Новосибирск: НФ РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2015. с. 90 - 94).
6. Экономика предприятия (фирмы) [Электронный ресурс]. / В.А. Фурсов, Н.В. Лазарева, В.В. Куренная и др. - Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2013. - 349 с. - URL: // biblioclub.ru / index.php?page=book&id=233084 (13.11.2016).

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Как известно, предприятие - это целостная производственно - хозяйственная система, которая может быть представлена как совокупность элементов (подсистем) ее составляющих взаимосвязанных и взаимообуславливающих друг друга. Количество подсистем определяется концепцией создания предприятия и может быть достаточно различным. Разные авторы по разному подходят к выделению подсистем предприятия.

Например, по мнению Л.В. Ивановской на предприятии можно выделить техническую, управленческую (административную) и человеческую (лично - культурную) подсистемы [1, с.234].

Другой ученый в области современного управления Б.М. Генкин считает, что менеджменте производства (предприятия) необходимо выделять управление человеком (персоналом) и управление производством (деятельностью) [2, с.315].

При этом управление производством включает в себя процессы бизнес – планирования, определения задач производства, формирования системы критериев измерения и оценки результатов производственной деятельности, контроля всех основных и обеспечивающих процессов производственной деятельности. Управление персоналом включает обеспечение эффективного взаимодействия между всеми сотрудниками предприятия, систему мотивации и кадрового планирования, морально - психологический климат и организационную культуру и многие другие элементы деятельности руководителя предприятия как современного управленца.

В научной литературе встречается много других классификаций подсистем общей системы управления предприятием. Однако, анализируя все существующие классификации подсистем общей производственно - хозяйственной системы можно отметить тот факт, что в каждой из них присутствует система управления персоналом (или кадровая составляющая) как одна из основных подсистем общей системы. Это является закономерным. Так как известно, что деятельность любого промышленного предприятия включает в себя процесс трудоустройства производства, что подразумевает наем на работу рабочей силы, соответствующей квалификационной подготовки, ее дальнейшее обучение и переподготовка в случае необходимости, а также формирование условий для оптимального ее использования.

Современный уровень развития общества обуславливает быстрые изменения техники и технологии, что приводит к изменению требований, предъявляемых к рабочей силе, направления профессиональной и специализированной подготовки, квалификационному уровню и другим характеристиками рабочей силы. Существуют как объективные, так и субъективные факторы оказывающие влияние на изменение состава рабочей силы (например, в организации в связи с текучестью кадров изменяется состав работников, изменяется система трудовой мотивации персонала организации, каждый сотрудник проходит свой процесс непрерывного повышения квалификации и т.д.).

Современная наука определяет управление персоналом как особый вид управленческой деятельности, который направлен на коллектив предприятия в целом и каждого отдельного сотрудника в целом. Таким образом, можно сделать вывод, что основу управления персоналом представляет собой процесс системного планомерно организованного воздействия на базе взаимосвязанных организационных, экономических и социальных мер на систему создания, распределения и перераспределения кадров в организации, на формирование условий для максимально эффективного использования профессиональных качеств персонала, направленного на достижение оптимальных результатов финансовохозяйственной деятельности предприятия и разностороннего развития кадров.

В системе управления персоналом большое значение занимают методы управления персоналом. Авторы дают разное определение данному понятию. Так, например, по мнению А.П. Егоршина методы управления персоналом представляют собой определенные способы руководящего влияния на персонал организации с целью эффективного управления производством. Он выделяет экономические, административные, психологические и социологические методы управления.

Административные методы как правило называют «методом кнута». власть, дисциплина и взыскания являются базовыми элементами административных методов воздействия. Принято выделять пять способов административного воздействия: - организационные воздействия; - распорядительные воздействия; - дисциплинарная ответственность и взыскания; - материальная ответственность и взыскания; - административная ответственность и взыскания.

Экономические методы представляют собой такой способ управленческого воздействия на персонал, который основан на использовании экономических законов и денежных выплат. Экономические методы включают в себя: плановое ведение хозяйства, хозяйственный расчет, оплату труда, рабочую силу, рыночное ценообразование, ценные бумаги, налоговую систему, факторы производства. В основе социологических методов управления персоналом лежат различные способы мотивации и определенное групповое воздействие на персонал посредством мнения большинства. Определение назначения и статуса человека в коллективе, выявление лидеров, привлечение их к процессам управления, установление взаимосвязи между мотивацией человека и конечными результатами их деятельности, обеспечение эффективных коммуникаций и устранение деструктивных конфликтов – все это и многое другое регулируют социологические методы управления.

Социологические методы состоят из социального планирования, методов исследования личностных качеств персонала, морали коллектива, партнерства, соревнования, общения, переговоров, конфликтов.

Психологические методы представляют собой своеобразный «метод убеждения». Они предполагают при принятии конкретного управленческого решения и рассмотрения различных управленческих ситуаций организовывать эффективные коммуникации, учитывать «чужие» ошибки, применять различные методы управленческого воздействия на каждого конкретного сотрудника с учетом его личностных особенностей.

В целом можно сказать, что наиболее полная реализация поставленных целей во многом зависит от выбора вариантов построения самой системы управления персоналом

предприятия, понятия механизма его функционирования, избрания наиболее оптимальных технологий и методов работы с людьми.

Список использованной литературы:

1. Ивановская, Л.В., Свистунов, В.М. Обеспечение системы управления персоналом на предприятии. М.: ГАУ, 2011. – 543 с.
2. Генкин, Б.М., Кононова Г.А, Кочетков В.И.; под ред. Б.М. Генкина. Основы управления персоналом: учеб. для вузов. - М.: Высшая школа, 2011. - 383 с.
3. Кибанов, А.Я., Захаров, Д.К. Организация управления персоналом на предприятии. М.: ГАУ, 2010. – 352 с.
4. Семикин В.В., Пашкин С.Б. О поэтапности транспрофессионального формирования метакомпетенций психолога служебного подразделения // Интегративный подход к психологии человека и социальному взаимодействию людей: Материалы VI Всероссийской научной - практической (заочной) конференции, 4 - 5 апреля 2016 года, Санкт - Петербург. – М.: СВИВТ, 2016. – С. 360 - 363.

© Савина В.В., 2016

Савина Е.Ю.,
магистрант 3 курса
факультета экономики и управления
ТЭИ СФУ,
г. Красноярск, Российская Федерация

РЫНОК УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Г. КРАСНОЯРСК: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Общественное питание играет большую роль в жизни современного общества. Прежде всего, за счет конфигураций технологий переработки продуктов питания, развития коммуникаций, средств доставки продукции и сырья, интенсификации почти всех производственных процессов. При этом, несмотря на то, что система организованного (общественного) питания в России имеет давние традиции, на сегодняшний день в их деятельности сохраняется ряд проблем, характерные в целом для состояния данного сегмента экономики, как самостоятельного вида экономической деятельности, были посвящены многие публикации. Это исследования Д.Ю.Половинчук [4], Е.В.Поклоновой, Н.А.Соловьевой и О.Ю.Дягель [1; 5], О.В.Коневова [2; 3] и др.ученых. Данная публикация будет посвящена тезисной характеристике состояния рынка услуг г.Красноярск.

Предприятия общественного питания г.Красноярск работают в специфических условиях. В частности, присутствие уникального природно - ресурсного и природно - ландшафтного потенциалов дает возможность создать предпосылки для последующего развития туризма. Предпосылками также являются активное строительство новых спальных районов, развитие инфраструктуры, масштабное развитие новых районов города. Всё это

положительно сказывается на масштабах общественного питания и, в соответствии с этим, на увеличении количества компаний общественного питания (рисунок 1).

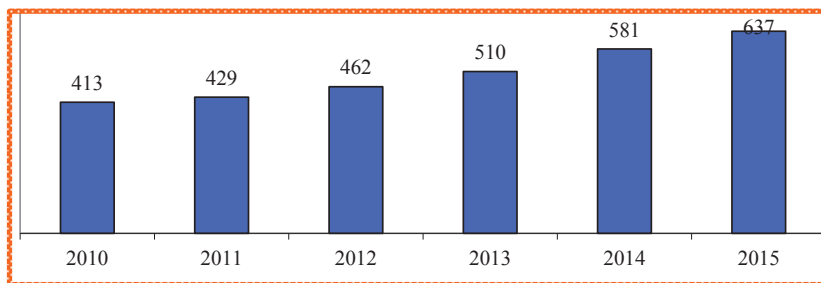


Рисунок 4 – Динамика количества предприятий общественного питания в г. Красноярск, шт [составлено на основе: 6]

Ежегодное повышение количества предприятий общественного питания в Красноярске происходит как с помощью новых проектов, так и с помощью тиражирования уже работающих. Особенно активны крупные ресторанные холдинги. На рисунке 2 показана структура заведений по формату в процентах от общего количества заведений. За полтора года их стало больше на 17,5 % (108 заведений).

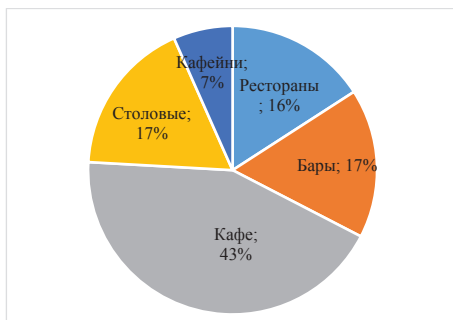


Рисунок 2 – Структура заведений общественного питания г.Красноярска по формату по состоянию на август 2016 г., %

Следует отметить тенденцию роста на рынке демократичных инновационных предприятий питания – пиццерий, кафе со средним чеком от 300 до 500 рублей; кафе азиатско – европейской кухни «Бамбук – Хаус», японской кухни «Якитория», «5,5 Специй» и т.п. В условиях кризиса в Красноярске, как и в целом по России, наиболее устойчивыми оказались компании фаст-фуда. В нынешнее время рынок фаст-фуда представлен такими компаниями как «KFC», «Big Yorker», «Chikki - pizza», «Subway», «Pizza Rosso» и тд. Практически все компании быстрого питания могут использовать современную стратегию масс – маркета, другими словами их целью считается охват значительного реестра потребителей однородной продукцией фаст - фуда. Сегментация потребителя ведется исключительно по территориальному признаку – по месту расположения компании.

Транснациональные ресторанные компании также усиливают собственные позиции в Красноярске. Так, в начале августа 2014 г. в городе открылось первое заведение Burger King. Компания обозначила свои намерения запустить еще пять ресторанов к середине 2017 г. В планах KFC открыть на протяжении нескольких лет в Красноярске более 10 новых заведений. Свои планы начать работу в городе подтвердила компания McDonald's. Интерес международных компаний обусловлен как логикой развития рынка, так и проведением Универсиады 2019. Но, отмечают специалисты, на данный момент ресторанный рынок города принадлежит местным игрокам, доля которых не менее 60 - 65 %.

В последнее время в Красноярске увеличивается популярность следующих форматов заведений питания:

- уличные лотки, тележки. Данную группу представляют палатки и тележки с хот - догами, шаурмой и курами - гриль. Средний чек покупки составляют – 80 - 120 рублей;
- палатки и мобильные точки фаст - фуда на базе автоприцепов. Эта группа состоит в основном из российских сетей. При этом средний чек покупки составляет 70 - 100 рублей;
- стационарные заведения (кафе и точки в торговых центрах).

По мнению аналитиков, в наше время на рынке России в целом и в Красноярске в частности активно развивается новое направление Quick&Casual, занимающее промежуточное положение между предприятиями быстрого питания (Quick Service) и традиционными ресторанами (Casual Dining).

Общие черты заведений Quick & Casual с предложенными услугами фаст - фуда проявляются в ограниченном количестве позиций меню, демократичных ценах и быстрой процедуре обслуживания. Что касается отличительных показателей Quick & Casual, то они заключаются в применении полуфабрикатов собственного приготовления, производстве собственной выпечки (хлеб, булочки, торты, пирожные), постоянном обновлении ассортимента блюд, наличии детского меню, кроме того предложении дополнительных услуг (бесплатная парковка, пресса, городской телефон, еда на вынос, кейтеринг и пр.). В данном формате в Красноярске представлены «Микс патио», «Жареное солнце», некоторые заведения сети Владимира Владимировича «Калинка - малинка»

Новое направление в развитии предприятий быстрого обслуживания - рестораны «freeflow» («свободное движение»). Здесь часть технологических процессов вынесена на обозрение гостей, которые сами выбирают себе различные виды блюд, перемещаясь от одного сектора приготовления блюд к другому.

Главнейшим событием в инфраструктуре общественного питания Красноярска в условиях рынка становятся внешние иностранные заимствования, также международные бренды, способствующие внедрению инновационных стандартов в производственные технологии и обслуживание потребителей.

Обширное развитие получила концептуальная система демократичного ассортимента из мясных и рыбных продуктов, также конкурентоспособные инновационные формы обслуживания потребителей в форме предложений утренних завтраков, бизнес - ланчей, детского меню, обслуживания гостей в корпоративном сегменте.

При общей позитивности развития рынка услуг общественного питания г.Красноярск, сохраняются определенные проблемы, которые по большей части связаны с применением неэффективных и консервативные формы культуры производства. В этой связи

приобретает особую актуальность инновационные инструменты коммерческой деятельности предприятий общественного питания, особое место среди которых занимают мобильные приложения, способствующие активизации продаж. Их сравнительная характеристика – предмет следующей публикации автора.

Список использованной литературы

1. Дягель О.Ю. Анализ тенденций развития малого предпринимательства: монография / О.Ю. Дягель, Е.В.Поклонова. - Издательство: LAP LAMBERT. – Saarbrücken, 2013. – 176 с.
2. Конева О. В. Роль малого предпринимательства в развитии сферы услуг региона (на примере Красноярского края): монография / О.В.Конева, Е.Н.Уланова; Сибирский федеральный университет, Торгово - экономический институт. – Красноярск, 2013. – 235 с.
3. Конева, О. В. Учетно - аналитическое обеспечение управления налоговой нагрузкой малого предприятия: монография / О. В. Конева. – Красноярск : Сиб. федер. ун - т, 2016. – 252 с.
4. Половинчук, Д.Ю. К Проблеме определения перспектив инновационного развития предприятий общественного питания / Половинчук Д.Ю. // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2014. - № 1 (49). - С. 460 - 463.
5. Соловьева Н.А. Анализ финансовых результатов деятельности торговой организации: учеб. пособие / Краснояр. гос. торг. - экон. ин - т; сост. Н.А.Соловьева, О.Ю.Дягель. – Красноярск, 2007. – 236 с.
6. Характеристика рынка общественного питания России [Электронный ресурс]: официальный сайт. - Режим доступа: <http://www.economicdiscuss.ru>
7. Эседова, Г.С. Об основных проблемах и прогнозе развития рынка общественного питания / Эседова Г.С. // Научно - методический электронный журнал Концепт. - 2014. - Т. 20. - С. 4201 - 4205.

© Савина Е.Ю., 2016

Узденова С.Б.

д. пед. наук, профессор,
профессор кафедры туризма и гостиничного дела,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
г. Пятигорск

Салпагаров С.А.

магистр 1 - года обучения по направлению туризм,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)
ФГАОУ ВО «Северо - Кавказский федеральный университет»,
г. Пятигорск

К НЕКОТОРЫМ ВОПРОСАМ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ САНАТОРНО - КУРОРТНОЙ ОТРАСЛИ КМВ

В последние годы все регионы КМВ могут с уверенностью заявить, что произошло увеличение турпотоков, санатории КМВ заполнены на 100 % , внутренний туризм вырос на 20 % ". С одной стороны, это объясняется ростом валюты, с другой – политикой

государства на подъем внутреннего туризма, и, в частности, на улучшение санаторно - курортного обслуживания населения.

КМВ насчитывают около 135 здравниц. На первом месте Кисловодск – 54 здравницы, на втором - месте Ессентуки и Пятигорск – 30.

В регионе более 100 нарзанных представляющих 14 видов источников, если учесть, что в мире насчитывается всего около 14 видов минеральной воды, то можно констатировать, что все они представлены на КМВ. Среди минеральных вод есть нарзаны, не имеющие аналогов в мире, такие как Ессентуки 17. Она имеет очень высокую минерализацию – выше 11 грамм солей на литр воды, в том числе кальциевые воды, которые в природных условиях встречаются холодными, а в Железноводске их температура высокая, так, самый горячий источник Славяновский достигает 54°С [1].

Регион КМВ – представлен большим количеством красивейших мест, которые никоим образом не оставят равнодушными благодаря прекрасному климату, красоте ландшафта, уникальной природе и интересными объектами туризма.

Как считают многие исследователи, одной природы мало для туристской привлекательности региона. На данный момент остро стоит проблема законодательного закрепления границ эколого - курортного региона Кавказских Минеральных Вод, т.к. до сегодняшнего дня не определены четкие территориальные границы четырех городов - курортов и полностью или частично десяти муниципальных районов Ставропольского края, Кабардино - Балкарии и Карачаево - Черкесии. На сегодняшний день общая площадь территории составляет более 5 тыс. кв. км.

Со времени установления границ Кавминвод прошло более 24 лет, с тех пор города и близлежащие населенные пункты сильно разрослись, произошли гидрогеологические изменения. Идет массивное освоение территории вдоль федеральной трассы. Законодательное закрепление границ городов - курортов и границ зон округа горно - санитарной охраны будет способствовать природоохранному делу и развитию туристской отрасли, урегулированию вопросов поддержания качества минеральной воды, ограничения хозяйственной деятельности, загрязняющей воздух и приводящей к ухудшению экологии. Уточнение зон территории курортного региона, позволит определить, где должна вестись рекреационная, а где производственная деятельность.

Как один из успешных направлений развития туркластера Кавминвод можно считать гостиничный бизнес, но, к сожалению, нацеленность на категорию гостей только с высоким уровнем материального достатка, сезонный азарт, отсутствие расширенного спектра услуг ведет к низкому качеству сервиса. Это, в свою очередь, уменьшает спрос.

Работники туротрасли не всегда и не везде учитывают то, что дважды посещать один и тот же туробъект, по одному и тому же маршруту, слышать один и тот же текст о предметах туризма, получать однообразный набор услуг из сезона в сезон туристу, неоднократно приезжающему на отдых, не интересно, а самое главное – не рентабельно.

Наряду с развитием и улучшением работы санаторно - курортного кластера для успешной конкуренции, необходимо санаторное обслуживание предоставлять населению более высокого качества и в более комфортных условиях. Параллельно с этим, надо расширить географию и увеличить ассортимент экскурсий, разнообразить виды туризма; осуществлять качественную рекламу, охватывающую все слои населения.

Руководители турфирм и организаций, занимающихся приемом гостей региона должны тесно сотрудничать с горнолыжными курортами близлежащих республик, чтобы продуманно выстраивать политику взаимодействия. Дабы не сиюминутное желание в сезон «взять разом и побольше», а желание выстраивать долгосрочные отношения и видение перспектив этих обоюдных отношений позволит ориентироваться на средний класс, который преобладает на данный момент среди туристов региона [2]

В последние годы, начиная с 2013 года, под пристальным вниманием Спикера Совета Федерации В.Матвиенко ряд объектов города - курорта Кисловодска. Благодаря её усилиям, после доклада президенту, было подписано распоряжение о присвоении Кисловодскому парку статуса национального и одобрена программа развития Кисловодска до 2030 г. [3].

Самый южный бальнеологический и климатический курорт КМВ –Кисловодск. Он расположен в предгорьях, покрытых субальпийскими лугами, на высоте 800 м над уровнем моря. город славится знаменитыми нарзанами, углекислыми минеральными источниками, обладающими целебными свойствами, мягким континентальным климатом с самым большим количеством солнечных дней, чистым сухим горным воздухом, без резких колебаний атмосферного давления.

Большое внимание уделено автотранспортным предприятиям, ремонту дорог, отремонтирована Каскадная лестница, проведены реставрационные работы в Нарзанной галереи, сооружена летняя площадка для проведения концертов под открытым небом, открыт светомузыкальный фонтан и др.

В июле 2016 г. на Каскадной лестнице состоялась церемония гашения почтовых марок, посвященных Кисловодскому лечебному курортному парку, выпущено 259 тысяч марок с видами Курортного парка номиналом 23 руб. поступили во все почтовые отделения страны. Это своего рода реклама города. Сегодня можно увидеть огромные преобразования - это центр города с огромным количеством прекрасных газонов и цветов [4].

Ессентуки - самый равнинный город - курорт КМВ, основан в 1825 году, расположен на юге Ставропольского края, в 43 км от аэропорта Минеральные Воды, на высоте 500 м над уровнем моря в живописных предгорьях Северного склона Главного Кавказского хребта. Это крупнейший популярный питьевой бальнеологический курорт России с более 20 видами минеральных источников с благоприятным микроклиматом. Лечебным минеральным водам №17 и №4 нет аналогов в Европе. С их помощью лечат заболевания печени, желчевыводящих путей, желудочно - кишечного тракта, обмена веществ, центральной нервной системы.

Это единственный город - курорт в России со специализированными санаториями для лечения людей, всех возрастов, страдающих сахарным диабетом. Помимо этого, в санаторно - курортных учреждениях города с успехом осуществляют лечение заболеваний уха, горла, носа, гинекологических, урологических и др. 250 тысяч человек ежегодно укрепляют свое здоровье. Имеется два курортных парка Лечебный (нижний) и парк Победы (верхний), с ухоженными тенистыми аллеями, цветниками, декоративными беседками, фонтанами, источниками минеральной воды и санатории[5].

В парках Главный и Комсомольский также находятся санатории и расположены маршруты дозированной ходьбы – терренкуры.

Пятигорск - бальнеологический и грязевой курорт, с неповторимой красотой гор, солнечным светом и, главное, целебными минеральными источниками. Он расположен в центре КМВ - это один из самых старейших курортов страны. Он стал так называться с 1830 г. из - за расположения пятиглавой горы Бештау. Расстояние до Минераловодского аэропорта - 24 км. Умеренно - континентальная без резких колебаний температура, мягкий климат, красота окружающих гор, наличие большого количества историко - культурных объектов турпоказа, наличие более 50 различных лечебных минеральных вод, тамбуканской лечебной грязи, радона, углекисло - сероводородных и углекислых вод и превосходных природных факторов благотворно все это положительно влияет на здоровье людей[6].

В санаторно - курортных учреждениях города - курорта с успехом лечат заболевания дыхательной, нервной, костно - мышечной, иммунной, эндокринной, мочеполовой систем, органов пищеварения, кровообращения, желудочно - кишечного тракта, нарушения обмена веществ и др.

Железноводск - самый маленький, но самый уютный город Кавказских Минеральных Вод. В 2003 году он заслуженно получил звание «Самый лучший город России. Город - курорт на высоте от 600 до 650 м над уровнем моря, на южном склоне горы Железной. Рядом с городом располагаются горы Бештау, Медовая, Развалка и Острая. Густые дубово - грабовые и буковые леса создают удивительный по красоте лесопарк - единственный на КМВ водах естественного происхождения. Здесь около 1350 видов растений, 125 из которых - лекарственные. Из 9313 га общей площади города 3900 га занимает лесопарковая зона. В Железноводске имеется свыше 20 маломинерализованных и углекислых горячих и карбонатно - сульфатных натриево - кальциевых источников, используемых для питья и лечебных ванн; два декоративных озера образованные родниковыми водами, с лодочными станциями, зеленой зоной отдыха, пляжами, кафе, ресторанами. Знаменитые воды «Славяновская» и «Смирновская» по своим лечебным свойствам не имеют аналогов в мире [Там же].

По данным региональных властей, за девять месяцев 2015 г. Ставрополье посетило 906,3 тыс. человек, из них 663 тыс. - в Кавминводах. В Кавминводах работают 134 санаторно - курортных учреждения на 34,4 тыс. мест, а также 214 отелей и гостиниц на 8,1 тыс. постояльцев [7].

Неповторимый историко - культурный облик КМВ должен быть сохранен наряду с уникальными природно - климатическими ресурсами, добываемой в регионе минеральной водой и лечебной грязью. К сожалению на сегодняшний день нет слаженной откорректированной стратегии развития региона, т.к. каждый город и муниципальное образование развиваются самостоятельно, не учитывая специфику своей территории и планы соседей. В результате чего возрастает отрицательное воздействие на окружающую среду [8].

Таким образом, можно смело утверждать, что необходимо развивать КМВ как курорт мирового значения, т.к. Ростуризм намерен переориентировать российских туристов с зарубежных направлений на курорты Северного Кавказа. Одно из перспективных направлений внутреннего туризма являются Кавминводы, которые с остальными городами Ставропольского края могут принять порядка 2 млн туристов в год.

На данный момент на Ставрополье приезжают около 700 - 800 тысяч туристов, в следующем году турпоток в этот регион по прогнозам может вырасти до 1,5 млн человек.

Список использованной литературы

1. КМВ – это известнейший бальнеологический курорт // <http://www.zolotor.ru/kmv/441-o-kmv>
2. Туризм и бизнес - проекты КМВ / <http://www.kmv-turizm.ru/?p=6205>
3. <http://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/34865>
4. Валентина Матвиенко: «В Кисловодске решительно и смело наводят порядок» / Источник: <http://kavtoday.ru/17495>
5. Поток туристов в Кавминводы увеличился почти на 8 % / Источник: <http://www.memo.ru/d/236848.html>
6. Туризм на Кавказе: много шума и... ничего? / Источник: <http://kavtoday.ru/431>
7. Меняйлов, А.А. Туризм как фактор экономической интеграции и глобализации / А.А. Меняйлов // Новая наука: история становления, современное состояние, перспективы развития. – 2016. – С. 79 - 81.
8. Меняйлов, А.А. Индустриализация аграрных регионов Северного Кавказа в 1900 - 1930 - е гг. [Текст]: дис....канд. ист. наук: 07.00.02: защищена 19.11.13: утв. 22.05.14 / Меняйлов Александр Александрович. – Пятигорск, 2013. – 212 с.
9. Министерство по делам Кавказа уточнило, когда планирует ввести дополнительный сбор с курортников / Источник: <http://classic.newsru.com/russia/24nov2015/dopsbor.html>
10. <http://tass.ru/opinions/interviews/3327026>

© Узденова С.Б., 2016
© Салпагаров С.А., 2016

Серков К.И.,

Студент 2 курса кафедры логистики
Институт отраслевого менеджмента ГУУ,
г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация: рассмотрены логистические потоки как процессы преобразования в фармацевтическом бизнесе с учетом современных концепций управления.

Ключевые слова: логистика, маркетинг, фармацевтика, интегральная логика, потоки, процессы.

Объемы оборотов финансовых потоков, а также материальных и не материальных средств в фармацевтической сфере находятся на третьем месте в мировой экономике после объемов оборота наркотиков и вооружений [1]. Бизнес процессы, осуществляемые в фармацевтической отрасли требуют использования в комплексе, интегрированных, гармонизированных современных концепций управления [2] менеджмент, маркетинг,

логистика [3,4], аутсорсинг, инсорсинг, аутстаффинг [5], электронная коммерция [6 - 8], адаптированных к данному виду экономической деятельности на региональном, национальном и международном уровне [9].

Логистические потоки, как процессы преобразований в виде материального, информационного, финансового, сервисного комплексно, интегрировано циркулируют в соответствии с «законом телепортации - единства транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса» [10,11].

Интегральная логика национальной и международной фармацевтической сферы [12] в полной мере соответствует целям, задачам, функциям, интегральной логике, принципам и методам, стратегии и тактике национальной и международной фармацевтической логистики [13], как и всей логистике, логистическим системам и их структурным элементам региональной, национальной, трансграничной, международной, пространств и границ в других отраслях народного хозяйства любого государства [14].

Специфика фармацевтической отрасли и ее готовых изделий, товарных продуктов, производственных технологий, методов и способов управления, торговли, транспортировки определяет специфику и особенности функционирования на рынке и в фирмах основных логистических потоков (информационного, материального, финансового, сервисного) и бизнес процессов маркетинга и логистики [4,15 - 18].

Информация в экономике и хозяйственной деятельности является первичным элементом, а информационные потоки являются первичными в логистике и имеют свои специфические особенности в фармацевтической сфере, как и информационные системы имеют особую векторную направленность [19 - 21]. Например, реклама лекарственных препаратов (ЛП) и средств (ЛС) в нашей стране запрещена в средствах массовой информации (СМИ) за исключением биологически активных добавок (БАД) и препаратов наружного применения. В связи с этим производителям вначале приходится знакомить с эффективными лекарственными товарными продуктами сначала лечащих врачей на различных симпозиумах, конференциях, семинарах, курсах повышения квалификации, через адресную рассылку лечащих врачей и аптечных работников, которые на своих рабочих местах предлагали ЛП и ЛС нуждающимся пациентам, а только потом начинать организовывать их движение по товаропроводящим и аптечным сетям [9,22].

Поскольку заболеваемость населения в различных регионах связаны с сезонными колебаниями и особенностями климата, то особо необходимо учитывать данную специфику факторов сезонности при управлении запасами лекарственных средств [23]. Необходимо также применять статистические методы для планирования логистики снабжения сети фармацевтических препаратов [24], повышать значение многофункциональных фармацевтических логистических комплексов для обеспечения национальных регионов лекарственными препаратами по социально значимым программам, используя логистическую концепцию лекарственного страхования населения [25,26].

Особое внимание в фармацевтической логистике при хранении и транспортировке уделяется иммунобиологическим, термолабильным лекарственным препаратам [27 - 29]. Данное исследование выполнено в научной школе кафедры логистики ГУУ [30].

Список литературных источников

1. Воронов А.В. Коммерческая деятельность в фармацевтике. LAP LAMBERT Academic Publishing. 2013. 135 с. Немецкий книжный каталог. <http://dnb.d-nb.de>.
2. Аникин Б.А., Воронов В.И. Развитие и взаимосвязь основных концепций управления предпринимательскими организациями. Транспорт: наука, техника, управление. 2006. № 4, с. 7 - 14.
3. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.
4. Воронов А.В. Маркетинг и логистика в сфере фармацевтической деятельности регионов Российской Федерации: монография [Текст] – М.: ГУУ, 2012. – 315с.
5. Аникин Б.А., Воронов В.И. Основные формы и виды аутсорсинга. Вестник ГУУ № 4 (17) г. Москва, 2006 г.
6. Воронов В.И. Электронная коммерция и бизнес - интернет. Часть I (учебное пособие). Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО). - 208 с.
7. Воронов В.И. Электронная коммерция и бизнес - интернет. Часть II (учебное пособие). Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО). - 184 с.
8. Воронов В.И., Лазарев В.А., Павленко О.Ю. Организация электронной коммерции. Журнал: МАРКЕТИНГ, № 3(88) / 2006 г. 13с.
9. Воронов В.И., Воронов А.В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013. № 6 (133). С. 20 - 28.
10. Воронов В.И., Лысенко Л.В., Андреев В.В., Лукьянова Н.А., Горбунов Е.А., Лысенко А.Л. Теоретические основы логистических, финансовых транспортно - кинетических процессов. Вестник университета (Государственный университет управления). 2007. № 7. С. 139 - 149.
11. Лысенко Л.В., Шаталов В.К., Минаев А.Н., Лысенко А.Л., Горбунов А.К., Коржавый А.П., Кашинский В.И., Воронов В.И., Гульков А.Н., Паничев А.М., Лысенко С.Л. Производство науки: «Закон телепортации – единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса». Свидетельство № 13 - 461 Системы сертификации и оценки объектов интеллектуальной собственности и знак соответствия системы от 25 сентября 2013г.
12. Воронов В.И., Воронов А.В. Интегральная логика международной фармацевтической сферы. Научно - аналитический журнал. Инновации и инвестиции, № 12. 2014, с.42 - 46.
13. Воронов В.И., Воронов А.В. Формирование понятия, миссии, целей, задач, функций, интегральной логики: принципов и методов международной фармацевтической логистики. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. с.17 2. URL: <http://www.science-education.ru/120-16823>.
14. Воронов В.И., Воронов А.В. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов. Управление. 2015. Т.3 № 2. С. 27 - 36

15. Воронов В.И., Воронов А.В. Маркетинг на фармацевтическом рынке. Журнал ФРКР и ЦМИМ: МАРКЕТИНГ, № 2 (135) / 2014 г. 48 - 61 с.
16. Воронов В.И., Воронов А.В. Маркетинг в фармацевтической компании. Журнал ФРКР и ЦМИМ: МАРКЕТИНГ, № 3 (136) / 2014 г. 72 - 82 с.
17. Voronov A.V., Voronov V.I., Andreeva I.N., Kazantseva M. M. The main concepts of the logistics management of pharmaceutical organization in the market conditions. ISBN 978 - 3941352 - 83 - 4. Science and Education [Text] : materials of the III international research and practice conference, Vol. II, Munich, April 25th – 26th, 2013 / publishing office Vela Verlag Waldkraiburg – Munich - Germany, 2013 – 444 p.
18. Воронов А.В., Казанцева М.М. Маркетинг в льготном лекарственном обеспечении. Маркетинг. 2011 № 3 (118). С. 68 - 78.
19. Воронов А.В. Информационные потоки в программах дополнительного лекарственного обеспечения. Маркетинг. 2009. № 4. С. 13 - 26.
20. Воронов А.В. Векторная логистика информационных потоков в дополнительном лекарственном обеспечении (ДЛО) в регионах РФ (на примере Кемеровской области). Вестник университета (Государственный университет управления). 2008. № 1. С.47.
21. A.V. Voronov, I.N. Andreeva. Features of vector logistics of information streams in preferential provision of medicines of population of the Russian Federation. Science, Technology and Higher Education. Materials of the II international research and practice conference, Vol. II, Westwood, April 17th, 2013 / publishing office Accent Graphics communications – Westwood, Canada 2013 5720 Boul. Cavendish, Montreal, Quebec, H4W 1S9, Canada.
22. Воронов В.И., Воронов А.В. Логистика движения лекарственных средств в регионах (бс.). Вестник транспорта». Научно - практический и информационно - аналитический журнал. № 11, ноябрь, 2010 г.
23. Воронов А.В. Управление товарными запасами лекарственных препаратов с учетом фактора сезонности. Справочник врача общей практики. Научно - практический журнал для специалистов первичного звена здравоохранения. № 8, 2015 г. 62 - 68 с.
24. Воронов В.И., Воронов А.В., Лазарев В.А. Применение статистических методов для планирования логистики снабжения сети фармацевтических препаратов. Вестник университета. Развитие отраслевого и регионального управления. Государственный университет управления № 13(23) г. ГУУ, Москва, 2008 г.
25. Воронов А.В., Казанцева М.М. Значение многофункционального фармацевтического логистического комплекса для обеспечения региона лекарственными препаратами по социально значимым программам (на примере Кемеровской области). Вестник Томского государственного университета. 2009 № 320. с. 151 - 155.
26. Воронов А.В. Основы логистической концепции лекарственного страхования населения Кемеровской области. Вестник университета (Государственный университет управления). 2008. № 1. С.65 - 73.
27. Воронов А.В., Воронов В.И., Кухаренко А.В., Казанцева М.М. Формирование современных логистических логарифмов хранения вакцин и иммунобиологических препаратов в условиях «холодовой цепи». Справочник врача общей практики. 2015. № 4. С. 40 - 45.

28. Воронов А.В., Балдин С.Ю., Воронов В.И. Андреева И.Н., Казанцева М.М. Современная фармацевтическая логистика медицинских иммунобиологических препаратов в России. Фармация. 2015. №7. С. 20 - 23.

29. Воронов А.В., Кухаренко А.В., Балдин С.Ю., Андреева И.Н., Казанцева М.М. Выработка требований к логистике термолabileльных лекарственных препаратов на 4 уровне «холодовой цепи». Фундаментальные исследования. 2015. № 2 - 1. С. 63 - 67.

30. Ермаков И., Филиппов Е., Белова С. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ. Логистика. 2014. № 10 (95). С. 71 - 75.

© Серков К.И., 2016

Серков К.И.,

Студент 2 курса кафедры логистики
Институт отраслевого менеджмента ГУУ,
г. Москва, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Аннотация: Развитие и распространение в социальных и экономических системах во времени и пространстве, в сфере здравоохранения, медицины информационных технологий в фармацевтическом бизнесе в настоящее время является главной основой для повышения его эффективности.

Ключевые слова: Фармацевтическая отрасль, информационные технологии и системы, информатизация здравоохранения, медицина, фармация, мониторинг.

Анализ государственной политики, стратегии и тактики России в сфере информатизации населения и общества, отраслей бизнеса позволил установить, что организация информационного обеспечения фармацевтической отрасли на основе использования компьютерной техники, современных коммуникационных технологий, программного обеспечения является особенно актуальной в настоящее время (Постановление Правительства РФ от 28.01.2002 г. № 65 «О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002 - 2010 гг.)»).

Информатизация здравоохранения является одной из восьми основных задач, изложенных в Концепции развития системы здравоохранения Российской Федерации до 2020 г., принятой в 2009 г. В Концепции подчеркивается, что существующий в настоящее время уровень информатизации системы здравоохранения не позволяет оперативно решать вопросы планирования и управления отраслью. Важная роль отводится мониторингу использования информационных технологий (ИТ) в здравоохранении, медицине и фармации, как и в любой производственной, хозяйственной, торговой, коммерческой деятельности с целью повышения ее эффективности [1 - 4].

Анализ литературных данных позволил выявить 3 основных этапа становления ИТ и информационных систем в отечественной фармации: 1) 1970 - 1990 гг. – изучение

зарубежного опыта и разработка методических подходов к использованию ЭВМ в отечественной, национальной фармации; 2) 1991 - 2001 гг. – информационное обеспечение фармацевтической отрасли в условиях перехода к рынку; 3) 2002г. – по настоящее время - формирование единого информационного пространства (ЕИП) здравоохранения, медицины и фармации страны на основе сети Интернет с использованием электронного бизнеса и коммерции [5 - 7]. Особенно этот процесс преобразования логистических потоков медикаментов, лекарственных средств, фармацевтических препаратов актуален для развития и распространения:

А) современных концепций управления менеджмента, маркетинга, логистики и аутсорсинга в сфере фармацевтической деятельности регионов Российской Федерации [8,9], лекарственного страхования населения [10], векторной логистики информационных потоков дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛЮ) в регионах РФ [11 - 14];

Б) формирования современных логистических центров - многофункциональных фармацевтических логистических комплексов для обеспечения региона лекарственными препаратами по социально значимым программам [15];

В) технологий и методов маркетинга и логистики в льготном лекарственном обеспечении [16];

Г) логистики термолabileльных лекарственных препаратов на 4 уровне «холодовой цепи», современных логистических логарифмов хранения вакцин и иммунобиологических препаратов в условиях «холодовой цепи» [17,18];

Д) миссии, целей, задач, функций, интегральной логики, принципов и методов, технологий и инструментария, стратегии и тактики международной фармацевтической логистики [19,20].

Анализ зарубежных литературных источников показал, что в настоящее время многие страны приступили к практической реализации государственных программ по созданию Единого Информационного Пространства в сфере здравоохранения, медицины и социального развития. В рамках реализации этих проектов ЕИП проводится мониторинг уровня автоматизации организаций здравоохранения, в ходе которого определяются показатели: оснащенность ПК, наличие доступа в Интернет, уровень навыков пользования ПК медицинских и фармацевтических работников и др. В развитых зарубежных странах к настоящему времени завершена автоматизация предприятий фармацевтической отрасли, созданы Интернет - ресурсы по вопросам охраны здоровья, а основные усилия направлены на оптимизацию процессов управления информационными потоками и оценку их эффективности.

Таким образом, установлен различный уровень внедрения информационных технологий в фармацевтическую практику в нашей стране и за рубежом, определены перспективы их развития в РФ. В то же время комплексных исследований по изучению внедрения ИТ и перспектив их использования в аптеках не проводилось, что подчеркивает необходимость разработки методических подходов к совершенствованию деятельности аптечных сетей, конкретных аптек на основе использования современных информационных технологий и подходов к информационным потокам и их циркуляции, как к процессам преобразования вещества, энергии, информации и момента импульса [21,22].

Список источников.

1. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 1. Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2000 г. ISBN 5 - 8224 - 0029 - 9 Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 104 с.
2. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 2. (учебное пособие). Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2002 г. ISBN 5 - 8224 - 0029 - 9 Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 112 с.
3. Воронов А.В. Коммерческая деятельность в фармацевтике. LAP LAMBERT Academic Publishing. 2013. 135 с. Немецкий книжный каталог. <http://dnb.d-nb.de>.
4. Воронов А.В. Современные методы совершенствования коммерческой деятельности фармацевтического предприятия. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Владивосток. 2000.
5. Воронов В.И., Лазарев В.А, Павленко О.Ю. Организация электронной коммерции. Журнал: МАРКЕТИНГ, № 3(88) / 2006 г. 13с.
6. Воронов В.И., Лазарев В.А, Павленко О.Ю. Организация электронной торговли. [текст] Маркетинг, 2006. Т 308, с 308.
7. Воронов В.И., Воронов А.В. Современное состояние российского фармацевтического рынка ISBN - 5 - 8224 - 0013 - 2 Журнал “РОССИЯ В XXI ВЕКЕ: ЭКОНОМИКА, ПОЛИТИКА, КУЛЬТУРА” № 1, ВГУЭС.: Владивосток –1 г.
8. Воронов А.В. Маркетинг и логистика в сфере фармацевтической деятельности регионов Российской Федерации: монография [Текст] – М.: ГГУ, 2012. – 315с.
9. Voronov A.V., Voronov V.I, Andreeva I.N., Kazantseva M. M. The main concepts of the logistics management of pharmaceutical organization in the market conditions. ISBN 978 - 3941352 - 83 - 4. Science and Education [Text] : materials of the III international research and practice conference, Vol. II, Munich, April 25th – 26th, 2013 / publishing office Vela Verlag Waldkraiburg – Munich - Germany, 2013 – 444 p.
10. Воронов А.В. Основы логистической концепции лекарственного страхования населения Кемеровской области. Вестник университета (Государственный университет управления). 2008. № 1. С.65.
11. Воронов А.В. Векторная логистика информационных потоков в дополнительном лекарственном обеспечении (ДЛО) в регионах РФ (на примере Кемеровской области). Вестник университета (Государственный университет управления). 2008. № 1. С.47.
12. Воронов А.В. Маркетинг и логистика дополнительного лекарственного обеспечения. Маркетинг. 2008. № 5. С. 90 - 102.
13. Воронов А.В. Информационные потоки в программах дополнительного лекарственного обеспечения. Маркетинг. 2009. № 4. С. 13 - 26.
14. A.V. Voronov, I.N. Andreeva. Features of vector logistics of information streams in preferential provision of medicines of population of the Russian Federation. Science, Technology and Higher Education. Materials of the II international research and practice conference, Vol. II, Westwood, April 17th, 2013 / publishing office Accent Graphics communications – Westwood, Canada 2013 5720 Boul. Cavendish, Montreal, Quebec, H4W 1S9, Canada.
15. Воронов А.В., Казанцева М.М. Значение многофункционального фармацевтического логистического комплекса для обеспечения региона лекарственными препаратами по

социально значимым программам (на примере Кемеровской области). Вестник Томского государственного университета. 2009 № 320. с. 151 - 155.

16. Воронов А.В., Казанцева М.М. Маркетинг в льготном лекарственном обеспечении. Маркетинг. 2011 № 3 (118). С. 68 - 78.

17. Воронов А.В., Кухаренко А.В., Балдин С.Ю., Андреева И.Н., Казанцева М.М. Выработка требований к логистике термолabileльных лекарственных препаратов на 4 уровне «холодовой цепи». Фундаментальные исследования. 2015. № 2 - 1. С. 63 - 67.

18. Воронов А.В., Воронов В.И., Кухаренко А.В., Казанцева М.М. Формирование современных логистических логарифмов хранения вакцин и иммунобиологических препаратов в условиях «холодовой цепи». Справочник врача общей практики. 2015. № 4. С. 40 - 45.

19. Воронов В.И., Воронов А.В. Интегральная логика международной фармацевтической сферы. Научно - аналитический журнал. Инновации и инвестиции, № 12. 2014, с.42 - 46.

20. Воронов В.И., Воронов А.В. Формирование понятия, миссии, целей, задач, функций, интегральной логики: принципов и методов международной фармацевтической логистики. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. с.17 - 2. URL: [http // www.science - education.ru / 120 - 16823](http://www.science-education.ru/120-16823).

21. Родкина Т.А. Логистика информационных потоков: состояние и перспективы. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. №5. С. 144 - 148.

22. Лысенко Л.В., Шаталов В.К., Минаев А.Н., Лысенко А.Л., Горбунов А.К., Коржавый А.П., Кашинский В.И., Воронов В.И., Гульков А.Н., Паничев А.М., Лысенко С.Л. Производство науки: «Закон телепортации – единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса». Свидетельство № 13 - 461 Системы сертификации и оценки объектов интеллектуальной собственности и знак соответствия системы от 25 сентября 2013г.

© Серков К.И., 2016

Сетина Е. И.,

студентка 2 курса

кафедра логистики

Государственный Университет Управления,

г. Москва, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА И ОПОРТУНИЗМА УЧАСТНИКОВ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПЕРЕВОЗОК ОПАСНЫХ ГРУЗОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ

Аннотация: Данная статья посвящена исследованию влияния человеческого фактора и оппортунизма участников логистической системы на безопасность перевозок опасных грузов железнодорожным транспортом. Это позволит выявить методы обеспечения

безопасности перевозок с учетом новых факторов и повысить конкурентоспособность данной отрасли.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, международная и национальная логистическая система, опасные грузы, оппортунизм, транспортировка, человеческий фактор.

В международной, национальной и региональной логистике особое внимание уделяется качественному, надежному перемещению во времени и пространстве любых товарных грузов, однако особые, повышенные требования применяются по отношению к опасным грузам по товаропроводящим сетям [1 - 5], данная аналитическая работа выполнена в соответствии с методами научных исследований [6] в рамках направлений научной школы кафедры логистики ГУУ [7,8] и соответствующей логистической тематики по перевозке таких грузов [9].

Как показывает обзор логистического рынка грузоперевозок на примере ОАО «РЖД» [10], в настоящее время наблюдается значительное возрастание номенклатуры и объемов перевозки опасных грузов с использованием железнодорожного транспорта (Таблицы 1, 2).

Таблица 1 - Объем погрузки грузов на железнодорожном транспорте.

Год	2013	2014	2015	2016*
Объем погрузки грузов за год, тыс. тонн	1236811	1226932	1217949	101884

*Информация на период январь - октябрь

Таблица 2 - Грузооборот железнодорожного транспорта.

Год	2013	2014	2015	2016**
Грузооборот железнодорожного транспорта, млрд тонно - километров	5084	5080	5090,5	3794,5

**Информация на период январь - сентябрь

При этом компании, которые занимаются перевозкой таких грузов, сталкиваются с разнообразными проблемами обеспечения полной безопасности транспортировки, грузовой переработки, перевалки и целостности товарного груза от пункта отправления до станции получателя.

Это связано не только с производственными, логистическими, технологическими, техническими, коммуникационными процессами преобразования логистических, финансовых, информационных, сервисных транспортных потоков, но и с влиянием человеческого фактора и его производной – оппортунизма (приспособленчество, соглашательство, беспринципность [11]), поскольку нередко местные, индивидуальные интересы начинают преобладать над тотальными итоговыми результатами.

В данной статье предлагается проведение анализа рисков, объяснение проблем и путей их решения, связанных с безопасностью перевозки опасных грузов железнодорожным транспортом, в психофизиологическом аспекте и поиск путей решения этих проблем.

К опасным грузам относятся любые вещества, материалы, изделия, отходы производства и иной деятельности, которые в силу присущих им свойств и особенностей при наличии определенных факторов в процессе транспортирования, при производстве погрузочно - разгрузочных работ и хранении могут нанести вред окружающей природной среде, земельным и водным ресурсам, послужить причиной взрыва, пожара или повреждения транспортных средств, агрегатов, устройств, зданий и сооружений, а также гибели, травмированию, отравлениям, ожогам или заболеваниям людей, животных и птиц [12].

В связи с этим любая деятельность с опасными грузами должна быть застрахована и с предприятий и организаций во многих государствах взимается экологический налог. На данный момент в Налоговом кодексе РФ такой налог отсутствует. В 2015 году введен экологический сбор, который является неналоговым доходом федерального бюджета России. Однако в силу необходимости разработки формы отчетности российские фирмы будут обязаны платить его лишь с 2017 года, а следить за уплатой экологического сбора и направлять полученные средства на реализацию государственных программ по обеспечению защиты окружающей среды будет Росприроднадзор.

Поскольку перевозки грузов железнодорожным транспортом с каждым годом становятся экономически выгоднее (в соотношении расходов и доходов от перевозок), частота использования данного вида транспорта при перевозке соответственно возрастает. При этом доля перевозки опасных грузов составляет около 20 процентов от ежегодного объема грузоперевозок в Российской Федерации, что в количественном эквиваленте составляет примерно 800 миллионов тонн. Около 50 процентов перевозок опасных грузов приходится именно на железнодорожный транспорт[13].

Номенклатура перевозимых по железной дороге опасных грузов составляет около 4 тысяч наименований. По большей части это сжиженные или сжатые газы, горючие вещества, различные окислители, ядовитые, радиоактивные и коррозионные активные вещества, а также взрывчатые материалы [14].

Основная задача при перевозке опасных грузов железнодорожным транспортом - это снижение всевозможных рисков, уровней и степеней сбоев, аварийности, форс - мажорных обстоятельств при транспортировке, поскольку авария, как правило, приводит к тяжелым экологическим последствиям, массовому загрязнению окружающей среды, а в отдельных случаях может быть сравнима с применением оружия массового уничтожения (Таблица 3).

Таблица 3 - Аварийность на железнодорожном транспорте.

Год	2013	2014	2015	2016***
Число раненых, чел.	4	88	11	-
Число погибших, чел.	2	8	3	-

***Информация на период январь - август

Перевозка опасных грузов железнодорожным транспортом регламентируется такими нормативными документами, как Федеральный закон "О транспортной безопасности" от 09.02.2007 N 16 - ФЗ и "Правила перевозок опасных грузов по железным дорогам". В соответствии с ними каждый вид груза в зависимости от его характеристик и класса опасности требует особых условий перевозки и соответствующей ему маркировки. За соблюдение этих правил несет ответственность грузоотправитель. Он обязан проверить целостность контейнеров (цистерн) для перевозки и наличие и корректность необходимой маркировки.

Грузы должны быть маркированы следующим образом: в маркировке отправителя указываются его знаки, номер места, станции отправления и назначения, грузополучатель. В случае несоответствия предоставляемой информации действительности речь может идти о человеческом факторе или об оппортунизме грузоотправителя, который может привести к чрезвычайным последствиям по причине несоблюдения правил перевозки [14 - 17].

Наша задача - рассмотреть риски, связанные с оппортунизмом и с человеческим фактором, в конкретной области логистики, а именно в области перевозок опасных грузов железнодорожным транспортом.

1. Кража грузов при транспортировке. Во время перевозки необходим особый контроль за опасными грузами, поскольку попадание таких грузов в руки террористов является угрозой для общественной безопасности, что выходит за рамки рисков заказчика и перевозчика. По частоте краж при перевозке железнодорожный транспорт стоит на втором месте после автомобильного, поэтому во избежание возможности хищения опасный груз сопровождается на протяжении всего пути от пункта погрузки до пункта разгрузки. Законодательство возлагает обязанности по охране и сопровождению подобных грузов на грузополучателей, грузоотправителей или лиц, уполномоченных ими. Лицами, которые получают полномочия охранять и сопровождать груз, могут выступать проводники, нанятые грузополучателем или грузоотправителем по договору. Это могут быть, в том числе, сотрудники ведомственной охраны железной дороги. Данные меры усиливают защиту груза от кражи, но тем не менее не исключают возможности хищения, поскольку проводники могут недостаточно качественно выполнять свою работу, вследствие чего возможна кража грузов.

Причиной некачественного выполнения работы могут являться человеческий фактор (усталость, переутомление, сосредоточение на собственных проблемах, плохое самочувствие) или оппортунизм (желание заняться своими делами, избегание ответственности путем перекалывания ее на другое лицо), которые приводят к вышеуказанным последствиям.

2. Мошенничество. При транспортировке груза нередко встречается и мошенничество. Самым распространенным способом является создание фальшивой фирмы по грузоперевозке. Такая фирма регистрируется на учредителя, который является и ее директором. Документы заверяются у нотариуса, затем открывается счет в банке. Первое время фирма работает, как положено: фирма платит налоги и сдает отчетность. Но в тот момент, когда на счету собралось значительное количество средств по предплате, фирма исчезает. Этот случай является примером одностороннего оппортунизма со стороны фальшивой фирмы по грузоперевозке, которая с целью получения собственной выгоды незаконным путем вводит в заблуждение о своих намерениях заказчика.

Другой вид мошенничества встречается, когда заказчик и перевозчик вступают в сговор. Они страхуют груз, отгружают его в малом количестве, а по документам указывают большое количество. В пути инсценируется кража, и участники сговора по страховке получают компенсацию. Данный случай оппортунизма возникает из-за асимметрии информации участников логистической системы, вследствие чего заказчик и перевозчик получают свою выгоду незаконным путем.

3. Коммерческие ошибки при приеме, погрузке, размещении, сохранении, выгрузке или сдаче груза. Согласно договору о транспортировке, главная задача перевозчика состоит в доставке груза в целостности и сохранности в указанный в договоре срок. Неточности или ошибки во время манипуляций с грузом ведут к ответственности перевозчика за утрату, недостачу, повреждение или порчу товара:

- утрата груза – это гибель, хищение, уничтожение груза, а также невыдача в течение 30 дней после оговоренного срока поставки;
- недостача – это выдача груза владельцу в количестве, меньшем, чем было заявлено при отгрузке согласно транспортному документу, по причине кражи в пути или недогрузки;
- порча – это нарушение химического или биологического состава груза;
- повреждение – это физический дефект, нанесенный товару.

Эти факторы приводят к уменьшению ценности груза. Основной причиной порчи и повреждения является неправильный режим транспортировки, за который ответственен перевозчик. Оппортунизм перевозчика в виде халатного отношения работников к служебным обязанностям, недостаточного контроля за выполнением требований к эксплуатации подвижного состава, отсутствия систематической работы по предупреждению и устранению различных технических неисправностей приводят к материальной ответственности перевозчика, с одной стороны, и оказанию заказчику неудовлетворительного объема услуг, ведущего к потере потенциальной прибыли, с другой стороны.

4. Аварии. На железной дороге происходят инциденты в виде аварий, крушений и катастроф, которые влекут за собой порчу подвижного состава, телесные повреждения, гибель людей или загрязнение окружающей среды химическими выбросами. Основные причины аварий следующие:

- 1) неисправность пути, технических средств управления, подвижного состава;
- 2) ошибки работников железной дороги, которые отвечают за безопасность передвижения поездов;
- 3) нарушение правил пересечения железнодорожных рельс автомобильным транспортом.

При этом свыше 40 % происшествий происходит по вине железнодорожных рабочих, оппортунизм которых проявляется в отлынивании от своих прямых рабочих обязанностей. К этому добавляется несовершенство предвидения последствий возможных действий или бездействий, что в конечном итоге может привести к аварии, наносящей огромный ущерб окружающей среде, людям и, разумеется, транспортируемым грузам и подвижным составам.

Человеческий фактор также играет немаловажную роль в обеспечении безопасности транспортировки. Доля транспортных происшествий из-за влияния человеческого фактора достигает 50 %. Большинство инцидентов происходит по причине ошибочных действий

машинистов локомотивов. Известно, что работа на локомотиве требует от машиниста максимально возможной мобилизации психологических, эмоциональных и волевых возможностей, а стрессы в работе становятся обычным явлением. В подобных условиях надежность работы машиниста снижается, следствием чего являются ошибки в управленческих решениях. В итоге игнорирование влияния человеческого фактора приводит к тому, что даже профессионально отобранный и хорошо подготовленный за многие годы специалист, работая на пределе своих возможностей, нередко допускает непрогнозируемые и трудно объяснимые отклонения от предписанного алгоритма деятельности[18].

5. Взятки. В некоторых случаях обеспечение всех необходимых условий транспортировки оказывается, по мнению заказчика, весьма более затратным, чем дача взятки перевозчику, и экономия времени на оформлении множества документов и поиске подходящей тары для перевозки. В таком случае значительно возрастает вероятность повреждения грузов, кражи, аварии, то есть обеспечение безопасности перевозки становится намного сложнее, поскольку все необходимые условия транспортировки не соблюдены. Оппортунизм заказчика с целью экономии средств и времени в такой ситуации может привести к колоссальным последствиям для людей и окружающей среды.

В связи с рисками, возникающими во время транспортировки опасных грузов, необходимы мероприятия по предотвращению наступления вредных последствий. Во избежание кражи грузов необходимо усиление охраны опасных грузов при транспортировке, усиление механизмов защиты грузов от хищения. Чтобы избежать мошенничества со стороны компаний - перевозчиков, необходимо тщательно подходить к выбору перевозчика, предварительно изучив информацию, отзывы о нем и проверив наличие разрешения на перевозку опасных грузов. Минимизация асимметрии информации участников логистической системы способствует лучшей организации процесса перевозок. Кроме того, повышение внимательности и профессионализма железнодорожных работников при погрузке, транспортировке и разгрузке уменьшает вероятность возникновения коммерческих ошибок и упущенной вследствие этого выгоды заказчика. Что немаловажно, соблюдение необходимых условий транспортировки значительно снижает риск возникновения аварий на железных дорогах. Ко всему вышеуказанному стоит добавить применение санкций к заказчикам, перевозчикам и работникам железной дороги за уклонение от соблюдения правил перевозки опасных грузов, мероприятия по повышению ответственности железнодорожных работников и улучшению их профессиональных навыков, а также регулирование графиков работы во избежание чрезмерных нагрузок машинистов и других работников железной дороги[1].

Таким образом, в результате исследования было выяснено, что в вопросе обеспечения перевозок опасных грузов железнодорожным транспортом немаловажную роль играет оппортунизм участников логистической системы и человеческий фактор. Эти аспекты влияют на этапы доставки груза, начиная с выбора организации - перевозчика и заканчивая получением груза на станции получателя. В связи с этим необходимо обратить особое внимание на особые меры по контролю за добросовестностью заказчиков, перевозчиков, железнодорожных работников и способствовать повышению ответственности и профессионализма работников всех этапов транспортировки грузов, поскольку это повысит эффективность перевозок, конкурентоспособность отрасли и позволит ей развиваться и

совершенствоваться в международной, трансграничной, национальной, региональной логистике [20,21] в соответствии с миссией, целями, задачами, принципами, методами, функциями, стратегией и тактикой логистики [22].

Список использованной литературы:

1. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Сergyшев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.
2. Логистика: тренинг и практикум. Аникин Б.А., Вайн В.М., Водянова В.В., Воронов В.И., Гапонова М.А., Ермаков И.А., Ефимова В.В., Заичкин Н.И., Кравченко М.В., Пузанова И.А., Родкина Т.А., Серова С.Ю., Сergyшев Р.В., Федоров Л.С. Учебное пособие / Москва, 2014.
3. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд - во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.
4. Воронов В.И. Международная логистика. Вестник университета (Государственный университет управления). 2004. Т.700.с.700.
5. Воронов В.И., Воронов А.В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013. № 6 (133). С. 20 - 28.
6. Воронов В.И., Сидоров В.П. Основы научных исследований (учебное пособие) Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 160с.
7. Ермаков И., Филиппов Е., Белова С. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ. Логистика. 2014. № 10 (95). С. 71 - 75.
8. Аникин Б. А., Ермаков И.А, Белова С. Научная школа «Логистика» ГУУ. Управление. 2015. Т.3.№ 2 С. 5 - 15.
9. Солдатова М.В. Анализ состояния перевозок опасных грузов автомобильным транспортом Молодой ученый. 2016. № 1. С. 497 - 499.
10. Иванов Д.В. Обзор рынка грузоперевозок на примере ОАО «РЖД». Молодой ученый. 2015. № 1 (81). С. 525 - 528.
11. Большой энциклопедический словарь. – 2 - е изд. Перераб. И доп. – М. Большая Российская энциклопедия. 1998. - 1456 с.
12. Савин В. И. Перевозки грузов железнодорожным транспортом Справочное пособие. - М.: Издательство "Дело и сервис", 2003. - 528 с. ISBN 5 - 8018 - 0163 - 4
13. Сетина Е. И. Анализ необходимости логистического обеспечения безопасности перевозки опасных грузов железнодорожным транспортом в России: статья. - Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем, 2016, с. 175 - 178.
14. Соколов Ю. И. Вопросы безопасности транспортировки опасных грузов: статья. - Проблемы анализа риска, том 6, 2009, №1 ISSN 1812 - 5220
15. Богомолов О.А. Экономика и экология железнодорожного транспорта в современных реалиях. - 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://naukovedenie.ru/sbornik6/19.pdf> (дата обращения 27.09.2016)

16. Охрана МПС при железнодорожных перевозках. // УралТрансЭкспедиция. - 2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.utexp.ru/stati/ohrana-mps.htm> (дата обращения 28.09.2016)

17. Правила перевозок опасных грузов по железным дорогам (утв. СЖТ СНГ, протокол от 05.04.1996 N 15) (ред. от 05.11.2015)

18. Богомолов О.А. Экономика и экология железнодорожного транспорта в современных реалиях. - 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://naukovedenie.ru/sbornik6/19.pdf> (дата обращения 27.09.2016)

19. Сетина Е. И. Исследование влияния человеческого фактора участников логистической системы на безопасность перевозок опасных грузов железнодорожным транспортом в России: статья. - Современные проблемы науки и пути их решения, 2016

20. Лазарев В.А., Воронов В.И. Трансграничная логистика в Таможенном союзе России, Белоруссии и Казахстана [текст]: учебное пособие: Гриф УМО по образованию в области менеджмента для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Менеджмент» - 080200 / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М. : ГУУ. 2013. - 173 с.

21. Лазарев В.А., Воронов В.И. Трансграничная логистика в евразийском таможенном [текст]: монография: / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М. : ГУУ. 2014. - 158 с.

22. Воронов В.И., Воронов А.В. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов. Управление. 2015. Т.3 № 2. С. 27 - 36.

© Сетина Е. И., 2016

Синицын Д.М.,

студент 1 курса магистратуры

финансово - экономического факультета

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,

г. Москва, Российская Федерация

ЭВОЛЮЦИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ЗАРУБЕЖНАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Считается, что «обособление систематизированного анализа финансовой отчетности в отдельный раздел финансового анализа произошло в конце XIX века» [3, с. 72 - 73], когда на некоторых западных предприятиях специалисты в области учета стали рассчитывать относительные показатели, оценивающие финансовое состояние и эффективность использования ресурсов. Современное представление о финансовом анализе как о процедуре выборки, расчета и интерпретации финансовой и другой уместной информации в целях оценки финансовых результатов и финансового состояния возникло сравнительно недавно – в середине XX века [5, с. 11]. В целом, можно рассматривать возникновение пяти

разных, но в то же время взаимосвязанных зарубежных подходов к изучению финансовой отчетности, которые и стали базой для формирования целостной системы финансовых показателей.

Появление первого подхода относят к 50 - м гг. XX века, когда представители, так называемой «школы эмпирических прагматиков», выделили отдельный раздел показателей кредитоспособности. Самый известный представитель этого направления Роберт Фоулк отмечал необходимость расчета таких аналитических коэффициентов, которые дадут финансовому аналитику ответ, «сможет ли компания рассчитываться по своим обязательствам, в первую очередь, краткосрочным» [6]. Таким образом, показатели рассчитывались на основе оборотных средств, собственного оборотного капитала, краткосрочной кредиторской задолженности и хоть и были ограничены по своей природе, но могли дать полезную информацию для принятия управленческих решений и для инвесторов.

Разработкой другого важного подхода к изучению финансовой информации занималась «школа статистического финансового анализа». Еще в 1919 году Александр Уолл опубликовал обзор, одобренный Федеральной Резервной Системой США, который был назван «Исследование кредитных барометров». Уолл сконцентрировался на разработке нормативных значений показателей финансовой отчетности в разрезе отраслей, используя при этом статистические методы. Именно тогда зародилась идея законодательно установить пороговые значения, с которыми можно будет сравнивать соответствующие коэффициенты предприятия.

В то время, когда одни финансовые аналитики разрабатывали частные коэффициенты, интерпретация которых позволяла сделать вывод о состоянии финансов компании, другие занимались поисками взаимосвязи между частными коэффициентами и обобщающими показателями финансово - хозяйственной деятельности. Именно этому посвящали свои исследования Джеймс Блисс и Артур Винакор, представители школы мультивариантных аналитиков, которые ставили задачу построения целой системы финансовых показателей и разработки на ее основе моделей взаимосвязанных коэффициентов.

С развитием систематизированного анализа все большее внимание стало уделяться такому важному разделу как финансовая устойчивость. В 1968 году американский профессор в области финансов Эдвард Альтман впервые публикует «Z - модель» [3, с. 71], построенную на мультипликативном дискриминантном анализе, включающую пять факторов, совокупность которых отражает степень угрозы банкротства предприятия, и до сих пор является одной из фундаментальных моделей для прогнозирования банкротства.

Наконец, еще одной школой аналитиков, основание которой приходится на 60 - е гг. XX века, является школа участников фондового рынка. Джордж Фостер, основатель данного направления неоднократно повторял, что «ценность отчетности состоит в возможности ее использования для прогнозирования уровня эффективности инвестирования в те или иные ценные бумаги». Таким образом, Фостер пытался соединить теоретические исследования с извлечением выгоды из реально осуществляемых инвестиций.

Надо заметить, что все 5 вышеуказанных подходов являются лишь примером развития анализа, которые дополняются большим числом других теоретических моделей, часть которых уже нашла возможности практического применения для принятия решений как с

позиций внутренних (менеджмента, собственников, специалистов), так и внешних пользователей (кредиторов, инвесторов, поставщиков, акционеров, покупателей).

Так, существует много работ российских ученых и экономистов в области финансового анализа. Активное развитие российской школы финансового анализа наступило только с переходом страны к рыночной экономике, когда изменились роль и задачи бухгалтерских служб коммерческих организаций. Однако еще в 1947 году Н.Р. Вейцман издал работу «Балансы капиталистических предприятий и их анализ» и впервые затронул проблемы анализа в рамках отечественной научной школы. Современные авторы А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев в 2013 году опубликовали работу, представляющую собой комплексный научно - методологический аппарат, применимый в целях финансового анализа [4]. Другие авторы, такие как Л.Т. Гиляровская, затрагивают в своих исследованиях более узкие разделы финансового анализа, в частности анализ финансовой устойчивости [1].

Дальнейшее развитие теории анализа, в первую очередь, будет отмечаться использованием более широкой информационной базы. Уже очевидно, что бухгалтерская (финансовая) отчетность является недостаточно полным источником информации, поэтому следует использовать такие данные, которые позволят применять новые аналитические расчеты.

Список использованной литературы

1. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012.
2. Ерина Т.А. Управленческий анализ в отраслях. Учебное пособие. – Москва: МИЭМП, 2010.
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансы организаций (предприятий): учебник – Москва: Проспект, 2015.
4. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций - 2 - е изд., перераб. и доп. - Москва: НИЦ Инфра - М, 2013.
5. Horrigan J.O. A short History of Financial Ratio Analysis – Seattle University, Washington, USA, 2002.
6. Horrigan J.O. The Historical Development of Financial Statement Analysis – Seattle University, Washington, USA, 2003.

© Сеницын Д.М., 2016

Сипливых А. К.,

Студент 4 курса

Факультет экономической безопасности УГНТУ,

Г. Уфа, Российская Федерация

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ

Управление рисками — быстро развивающаяся область экономики и менеджмента. Это связано как с осознанием важности учета риска и неопределенности при принятии

управленческих решений, так и с быстрым расширением арсенала инструментов, позволяющих обосновывать подобные решения.

Область математического моделирования распространилась в экономической науке очень активно, что позволяет более глубоко проводить исследования. Риск - менеджмент требует точного обоснования принимаемых решений о значимости какого - либо риска, что возможно при проведении точных количественных расчетов, в том числе математического моделирования [2, с. 313].

Моделирование рискованных ситуаций основано на возможности вероятностного описания процесса возникновения ущерба, это «сердце» любого количественного описания риска. Сложность такого описания может быть разной. Одни модели являются детализированными, формализованно представляющими механизм возникновения ущерба и воспроизводящими структуру такого механизма. Другие модели могут быть достаточно агрегированными, отражающими только функциональную связь между отдельными факторами и размером ущерба. Наиболее распространенный вариант моделей последнего типа — вероятностное распределение ущерба. Популярность таких моделей связана с их относительной простотой и относительной легкостью статистического оценивания [1, с. 6]

При управлении рисками часто необходимо сравнивать реальные ситуации с гипотетическими (что было бы, если бы всё пошло по - другому). Это резко усложняет анализ рискованных ситуаций, так как требует основы для изучения и измерения того, чего не было. В настоящее время для описания таких гипотетических ситуаций нет иного пути, кроме использования математических моделей, называемых моделями рискованных ситуаций. Это представляет собой основу для количественного риск - менеджмента. Его сущность состоит в применении экономико - математических моделей для прогнозирования ситуаций, характеризующихся риском и неопределенностью, и обоснования соответствующих управленческих решений.

Модель — упрощенное описание реального объекта или процесса, которое сосредоточивается на важных для исследователя свойствах и игнорирует те аспекты, которые представляются исследователю несущественными. Основная сложность моделирования состоит именно в том, чтобы выяснить, какие свойства считать важными, а какие — нет. Верное описание важных свойств обеспечивает адекватность модели, а правильный выбор второстепенных, игнорируемых свойств помогает в достаточной степени упростить подобное представление. Модель должна служить инструментом принятия решений, т. е. должна прояснять для лица, принимающего решения, как может развиваться процесс, какие исходы будут иметь место, и подсказывать различные действия (например, по предотвращению ущерба).

Наиболее важным классом моделей, используемых в управлении риском, являются математические модели. Они позволяют описывать существенные стороны изучаемого процесса или явления в виде математических соотношений, а затем анализировать их с помощью соответствующего математического аппарата. Особенно важно применение математических моделей для прогнозирования альтернатив будущего развития. Именно это позволяет менеджеру численно оценить будущие последствия принимаемых решений.

Математические модели, используемые в управлении риском, отличаются большим разнообразием и различными возможностями. Такого понятия, как универсальная модель, не существует. Множественность типов рисков и разнообразие механизмов их

возникновения делает это невозможным. В разных ситуациях мы будем использовать специфические инструменты (в данном случае — модели), ибо каждая модель по - своему уникальна, так как при ее построении следует отталкиваться от свойств самого объекта моделирования. Однако схожие ситуации позволяют нам применять аналогичные (если не одинаковые) инструменты: существуют некоторые общие подходы к моделированию (например, использование стохастических дифференциальных уравнений или другого математического аппарата). Если можно применить более или менее стандартный подход, то процесс моделирования будет проще (известны подходы к построению модели и получению решения).

В области количественного риск - менеджмента наиболее распространены теоретико - вероятностные и статистические модели. Для некоторых типов рисков широкое использование математических моделей является стандартным, для других — пока еще нет. Тем не менее происходит интенсивная наработка различных приемов моделирования, использующих особенности управления риском. Количественный риск - менеджмент становится отдельной «ветвью» управления рисками.

Математические модели, используемые для целей управления риском, должны удовлетворять ряду требований. Это связано с тем, что модель используется как инструмент принятия решений в сфере бизнеса, т. е. на основе модели принимаются решения относительно финансовых средств, иногда достаточно больших. Естественно ожидать, что ошибочные решения в подобной ситуации должны быть по возможности исключены. Такие требования, в частности, приводят к особой заботе об адекватности модели, что подразумевает исключение нескольких типов ошибок (рисков принятия решений). К ним можно отнести [1, с. 7]:

- модельный риск (неправильный тип модели, пропуск важных факторов риска и неверная формализация). Этого риска можно избежать за счет большого числа качественных и количественных исследований механизма возникновения неблагоприятных событий;

- риск информационного обеспечения (называемый также статистическим). Он включает в себя возникновение проблем информационного обеспечения, в первую очередь недостаточный объем наблюдений и / или низкий уровень доверия к используемым данным;

- риск неправильной оценки параметров. Какой бы точной и адекватной ни была модель, она даст неверные результаты, если параметры будут оценены неверно. При этом достаточно хорошее информационное обеспечение не дает гарантий того, что параметры будут определены верно, так как возможны ошибки оценивания — это проблемы калибровки модели;

- риск интерпретации результатов, т. е. неверное понимание лицом, принимающим решения, результатов моделирования. Это связано с тем, что менеджеры часто не искушены в сложном математическом аппарате, используемом при построении моделей, так что они не всегда осознают точность и ограничение применения предлагаемых им рекомендаций;

Возможность перечисленных типов ошибок означает, что построение моделей представляет собой довольно трудную задачу. Особенно много внимания уделяют модельному риску. Однако и другие типы риска не менее важны. Ключевой проблемой

моделирования является то, что даже относительно длительный период успешного функционирования модели не гарантирует её адекватности в будущем, когда какой-нибудь вступивший в действие фактор не изменит характера её поведения.

Список использованной литературы

1. Кудрявцев А. А., Радионов А. В. Введение в количественный риск - менеджмент: учебник. — СПб.: Изд - во С. - Петерб. ун - та, 2016. — 192 с.
2. Октаева Е. В. Математические модели и методы оценки рисков // Молодой ученый. — 2016. — №15. — С. 310 - 313.

© Сипливых А. К. 2016

Смирнов А.С.,
студент 2 курса
кафедра логистики
Государственный университет управления (ГУУ)
г. Москва, Российская Федерация

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА И ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Аннотация: в статье рассмотрены разные виды транспорта и их влияние на экологию. Выявлен самый экологически чистый транспорт, а так же меры по его развитию.

Ключевые слова: транспорт, водный транспорт, грузооборот, проблемы, экология, окружающая среда.

Вопросы сохранения и защиты экологии, окружающей среды начинают волновать все больше количество людей, а транспорт, транспортные средства и грузоперевозки непосредственно связаны с воздействием на окружающую среду. Современный транспорт не всегда экологически безвреден для нашей планеты и ее атмосферы, а зачастую он усугубляет экологические проблемы, негативно влияет на здоровье людей и природу, флору и фауну, поэтому необходимо принимать направленные целевые действия на уменьшение вредного воздействия транспорта на окружающую среду.

Важным и эффективным решением в этой области будет увеличение объемов перевозок водным: морским и речным транспортом, что должно привести к снижению вреда оказываемого окружающей среде путем уменьшения объемов выбросов вредных веществ при эксплуатации данного вида транспорта.

Роль водного транспорта в России во все времена была огромной. Водный транспорт является старейшим видом транспорта. На протяжении многих веков он играл огромную роль в формировании и развитии любых государств. С его помощью налаживались отношения, связи, развивалась торговля, перебрасывались войска. Россия обладает большой и разветвленной сетью речных путей и озер. Но в последнее десятилетие в России

эксплуатация водного транспорта сокращается, а вместе с этим падает доля участия его в грузоперевозках.

Таблица 1 Перевозки груза по видам транспорта в России.

	Перевозки грузов, млн. т		
	2007 год	2013 год	2015 год
Трубопроводный	1062	1095	1079
Железнодорожный	1345	1381	1378
Автомобильный	206	250	247
Водный	181	152	138

Источник - данные Росстата [1]

Если посмотреть табличные статистические данные, приведенные выше, можно сделать вывод, что водный транспорт используется в гораздо меньших объемах, чем трубопроводный, железнодорожный и автомобильный, но негативный эффект, оказываемый окружающей среде при использовании этих видов транспорта колоссален по сравнению с водным транспортом.

Так железнодорожный транспорт оказывает влияние, прежде всего, в загрязнении воздушной, водной среды и земель при строительстве и эксплуатации железных дорог. Воздействие объектов железнодорожного транспорта на природу обусловлено строительством дорог, производственно - хозяйственной деятельностью предприятий, эксплуатацией железных дорог и подвижного состава, сжиганием большого количества топлива. Строительство и функционирование железных дорог связано с загрязнением природных комплексов выбросами, отходами, которые не должны нарушать равновесие в экологических системах.

Самоочищающая способность природной среды снижается из - за уничтожения и истощения природных комплексов. Линии железных дорог, прокладываемые на сложившихся путях миграции живых организмов, нарушают их развитие и даже приводят к гибели целых сообществ и видов.

Трубопроводный транспорт чаще всего используется при перекачки нефти, нефтепродуктов, газа с мест их добычи к местам переработки, а после к потребителям. Основной вред этим видом транспорта оказывается при строительстве объектов и во время эксплуатации, а так же при возникновении аварийных ситуаций. Первым аспектом отрицательного воздействия на экосистему является отчуждение земельных ресурсов и вывод их из использования в сельскохозяйственной деятельности. Помимо этого, происходят утечки транспортируемых ресурсов, которые приводят к уничтожению флоры и фауны. Но самое страшное воздействие оказывают аварии на трубопроводах, они приводят к выбросам нефти и газа и вызывают загрязнение огромных площадей, колоссально высоким уровням вредных веществ в поверхностных водах и почве.

Что касается автомобильного транспорта, то он является практически главным источником загрязнения окружающей среды и потребителем энергоресурсов. В некоторых регионах на долю автотранспорта приходится свыше 50 % от общего объема выбросов загрязняющих веществ в атмосферу. Загрязнение атмосферы передвижными источниками автотранспорта происходит в большей степени отработавшими газами через выпускную систему автомобильного двигателя, а также, в меньшей степени, испарениями бензина из системы питания двигателя при заправке и в процессе эксплуатации. Так же повреждению

подвергается почва, которая находится вблизи транспортных магистралей, в ней повышается допустимый уровень концентрации тяжёлых металлов, что приводит к ухудшению состояния растений.

В тоже время водный транспорт оказывает наименьшие вред окружающей среде при его использование. Поэтому необходимо применить кардинальные меры, направленные, прежде всего на разработку и системное продвижение четко продуманной государственной политики в области речного транспорта и внутренних водных путей, восстановление отраслевой науки и осуществление поисковых и перспективных научно - исследовательских проработок. Водный транспорт, являющийся во всем мире самым экономичным, самым экологически чистым и самым безопасным видом транспорта, должен стать таким и в России.

Исследовательская работа выполнена в научной школе кафедры логистики ГУУ в соответствии с методологией научных исследований [2 - 6].

Список источников

1. Росстат за 2007 - 2015 г.г.
2. Ермаков И., Филиппов Е., Белова С. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ. Логистика. 2014. № 10 (95). С. 71 - 75.
3. Аникин Б. А., Ермаков И.А., Белова С. Научная школа «Логистика» ГУУ. Управление. 2015. Т.3.№ 2 С. 5 - 15.
4. Воронов В.И., Сидоров В.П. Основы научных исследований (учебное пособие) Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 160с.
5. Родкина Т.А. Направление информационной логистики как часть научной школы логистики ГУУ. Управление. 2015. Т. 3. № 2. С. 50 - 55.
6. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.
7. Экология транспорта. Павлов Е.И. 2010

© Смирнов А.С., 2016

Смирнов А.С.,
студент 2 курса
кафедра логистики
Государственный университет управления (ГУУ)
г. Москва, Российская Федерация

ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА УМЕНЬШЕНИЯ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК МОРСКИМ ТРАНСПОРТОМ В РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрена современная причина негативного влияния на морской транспорт России, которая снижают его объемы транспортировки, как во внутренних, так и в международных перевозках.

Ключевые слова: морской транспорт, грузооборот, проблемы, экономическое положение, судна, причины, грузоперевозки.

Морскому транспорту отведена практически особая ведущая, ключевая роль при формировании транспортных систем международных и национальных транспортных коридоров, коммуникационных связей и инфраструктуры береговых территорий, международной [1,2], трансграничной [3], национальной [4,5] логистики, ее структурных элементов, цепей поставок, товаропроводящих сетей [6,7], он органично входит в комплексную интегрированную систему логистических, финансовых транспортно - кинетических процессов [8].

В России морской транспорт играет ключевую роль, так как еще первые торговые пути проходили по рекам. В дальнейшем своем развитии водные перевозки увеличили свое значение, и стали важнейшим видом транспорта в обеспечении внешнеэкономических связей страны, а также при осуществлении внутрироссийских перевозок. И в мире морской транспорт является важнейшим звеном торговли, на морские перевозки и глобальные портовые операции приходится около 80 % мировой торговли по физическому объему и более 70 % мировой торговли в стоимостном выражении. Это связано с тем, что морской транспорт по многим технико - экономическим показателям превосходит другие виды транспорта: морские перевозки на большие расстояния более дешевые; морские суда, особенно танкеры, отличаются самой большой единичной грузоподъемностью, а морские пути - практически неограниченной пропускной способностью; удельная энергоемкость перевозок невелика.

В таблице приведены численные данные по перевозке грузов всеми видами транспорта в сравнении с морским видом транспорта с 1970 по 2015годы на основании сборника публикаций федеральной службы государственной статистики России.

Таблица 1. Перевозки грузов по видам транспорта, млн. тонн

Вид транспорта	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2015
Объем перевозки грузов транспортом, всего	10 185	16 815	19265	7 907	9 167	7 750	7467
Морским	69	111	112	117	26	37	18

Источник: Россия в цифрах – 2015

Поэтому если посмотреть табличные статистические данные, приведенные выше, можно констатировать, что с 1970 по 2000 объем морских перевозок рос с 69 млн. тонн до 177 млн. тонн, а после упал до 26 млн. тонн в 2005 году из - за спада российской экономике. Мы наблюдаем незначительный рост грузоперевозок с 2005 по 2010 год, но затем резкое падение к 2015 году. Но все же объем грузоперевозок неумолимо падает в течение последних 20 лет, в 1992 году он составлял 91 млн. тонн и постепенно уменьшался и к 2015 году составил 18 млн. тонн. Тем самым объем ресурсов, которые транспортируются морским транспортом Российской Федерации, сократился практически в пять раз. В то время как в мировой объем грузоперевозок морского транспорта увеличивается, что является парадоксом в отношении к российскому рынку.

В чем же причина уменьшения грузоперевозок при появлении факторов, которые должны поддержать объемы грузоперевозок, например, большие инвестиции государства, привлечение других инвесторов в модернизацию портов, окружающей инфраструктуры, перегрузочного оборудования, глобализация экономики, увеличение торговых связей России и остального мира.

Основной причиной снижения эффективности работы морской транспортной системы является, ухудшение экономической ситуации в стране в 1990 - е гг., которая привела к уменьшению числа морских транспортных средств под флагом РФ. Большая часть таких судов составили стремительно устаревающие транспортные средства, а действующие судоходные компании, приобретающие новые суда на зарубежных верфях, отдают предпочтение так называемым «удобным флагам».

Что же представляет собой в настоящее время режим «удобного флага», это регистрация судна в стране, отличной от той, в которой он принадлежит. Он предоставляет компании законодательные, экономические и административные дивиденды такие как: низкие либо полностью отсутствующие ставки на регистрацию судна и низкие, а в ряде случаев фиксированные ставки налога на доход судовладельца; более мягкие требования к безопасности, а также разрешают свободный наём рабочей силы.

К странам «удобного флага» можно отнести Панаму, Либерию, Багамы, Мальту, Кипр, Бермуды, Маршалловы острова и еще около десятка различных государств, при этом практически все они вовсе не имеют собственного флота. Самые большие флоты имеют Панама (112 млн. брутто - регистр. тонн), Либерия — 50, Маршалловы острова — 30, Мальта - 27.

По статистике, на начало 2015г. из 3100 судов, имеющих право плавания под российским флагом, в Российском международном реестре судов(РМСР) было зарегистрировано всего лишь 210 судов – в основном небольших речных.

Основными из причин отказа отечественных судоходных компаний регистрировать новые транспортные суда в Российском международном реестре является: - высокие налоговые ставки на доходы, - квоты на наём иностранных рабочих, - обязательная конвертация выручки в национальную валюту. Для исправления сложившейся ситуации принимается ряд мер, например, таких как: изменение процентной ставки налога на прибыль транспортных компаний; упрощение режима кредитования; усложнить регистрацию судов в морском реестре другой страны и принять меры, связанные с устранением анонимности должностных лиц судоходных компаний.

Все эти меры могли бы положительно сказаться на транспортных компаниях, они смогли бы увеличить количество российских судов в своем распоряжении. Тем самым значительно увеличить объемы грузоперевозок, а Россия улучшить свое экономическое положение, так как компании предоставляющие услуги транспортировки будут уплачивать налоги в России, и необходимость использования «удобного флага». Необходимо осуществлять комплексный подход и позиционирование морского транспорта России на мировом рынке транспортных услуг и развивать морские порты [9].

Исследование выполнено на кафедре логистики ГУУ в соответствии с учебно - методическим и научно исследовательским планами работы и под руководством профессорско - преподавательского штатного персонала со студентами [10 - 12] в продолжении основных направлений исследовательской тематики научной школы.

Список источников

1. Воронов В.И. Международная логистика. Вестник университета (Государственный университет управления). 2004. Т.700.с.700.

2. Воронов В.И., Воронов А.В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013. № 6 (133). С. 20 - 28.
3. Лазарев В.А., Воронов В.И. Трансграничная логистика в евразийском таможенном союзе [текст]: монография: / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М. : ГУУ. 2014. - 158 с.
4. Абдулабекова Э. М. Развитие логистики в России. Гуманитарные науки: новые технологии образования. Материалы 10 - й Региональной научно - практической конференции 19 - 20 мая 2005 г. Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2005.
5. Ермаков И., Петухов Д. Постановка проблемы развития национальной логистической системы. Логистика. 2014. № 11 (96). С. 56 - 59.
6. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.
7. Voronov V.I., Voronov A.V., Lazarev V.A., Reva N.I. Preconditions of the logistic structures formation in the far east and their integration with countries of the asian - pacific region Вестник ВГУЭС. Научный журнал № 1 – 2002 г. ISBN 5 - 8224 - 0052 - 3.
8. Воронов В.И., Лысенко Л.В., Андреев В.В., Лукьянова Н.А., Горбунов Е.А., Лысенко А.Л. Теоретические основы логистических, финансовых транспортно - кинетических процессов. Вестник университета (Государственный университет управления). 2007. № 7. С. 139 - 149.
9. Лазарев В.А., Воронов В.И. Комплексный подход и позиционирование морского транспорта России на мировом рынке транспортных услуг. Транспорт: наука, техника, управление. 2008 №3, с.5 - 10.
10. Ермаков И., Филиппов Е., Белова С. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ. Логистика. 2014. № 10 (95). С. 71 - 75.
11. Аникин Б. А., Ермаков И.А., Белова С. Научная школа «Логистика» ГУУ. Управление. 2015. Т.3.№2 С. 5 - 15.
12. Воронов В.И., Сидоров В.П. Основы научных исследований (учебная программа) Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003 г. - 24 с.

© Смирнов А.С., 2016

Созинов П.А.
Магистрант 2 курса
Факультет Менеджмента и сервиса
Вятский государственный университет
Г. Киров, РФ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ»

В современных условиях нестабильной экономики проблема оценки и исследования экономического развития хозяйствующего предприятия состоит из целого ряда элементов

[1], центральным из которых является анализ финансового состояния хозяйствующего предприятия.

Учитывая сущность понятий анализ и финансы, составим свое авторское определение дефиниции «анализ финансового состояния хозяйствующего предприятия». Данное понятие является сложным, так как состоит из нескольких простых дефиниций, поэтому для решения поставленной задачи используем метод синтеза простых дефиниций (рис. 1).

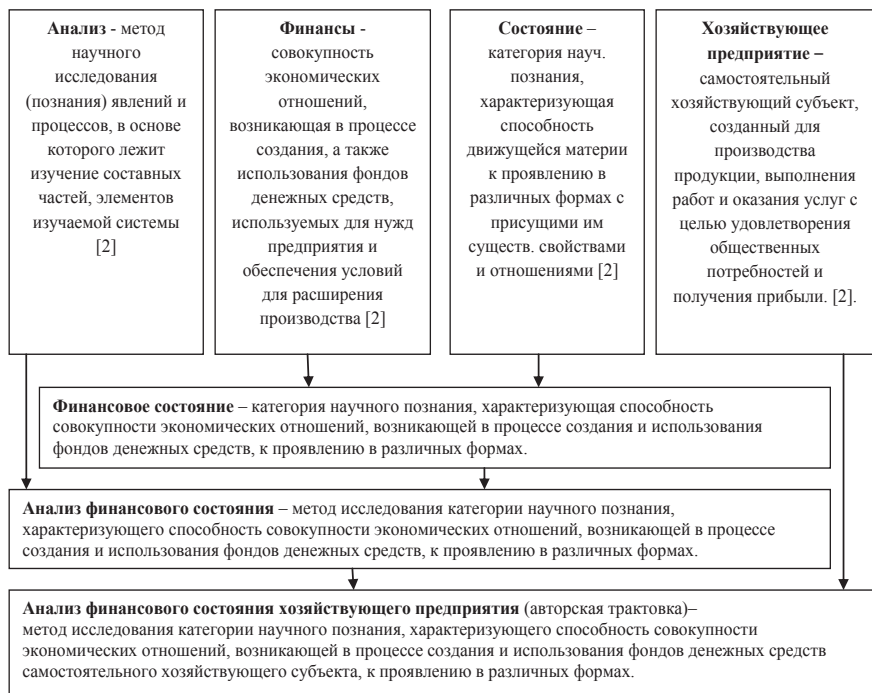


Рисунок 1 – Конструирование понятия «анализ финансового состояния хозяйствующего предприятия»

Исходя из авторской трактовки понятия «анализ финансового состояния хозяйствующего предприятия», мы можем сделать вывод о том, что основной темой настоящей курсовой работы является изучение определенного метода исследования финансов предприятия. Любое исследование структурных элементов хозяйствующих субъектов необходимо для того, чтобы в дальнейшем эффективно управлять ими. Именно поэтому основным инструментом управления финансами предприятия является анализ финансового состояния.

С целью визуализации инструментария управления финансами и определения в нем роли анализа финансового состояния представим в виде схемы систему управления финансами как совокупность взаимодействия управляющей и управляемой подсистемы (рис.2).

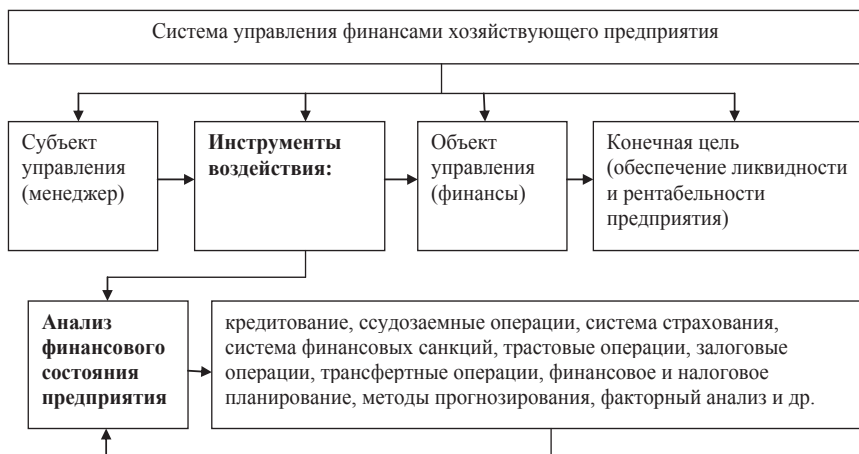


Рисунок 2 – Система управления финансами хозяйствующего предприятия

Данная схема (рис. 2) помимо визуализации системы управления финансами предприятия показывает место и роль анализа финансового состояния в инструментарии управления финансами предприятия и определяет его главенствующую роль в системе инструментов воздействия на объект управления финансами предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что анализ финансового состояния хозяйствующего предприятия – это основной элемент инструментария системы управления финансами. Это способ накопления и трансформации, а также использование информации финансового содержания с целью определения финансового состояния предприятия. Он позволяет оценить возможные и эффективные темпы развития предприятия, выявить необходимые источники средств и оценить возможности их использования. Анализ финансового состояния позволяет спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

Список использованной литературы:

1. Созинова А.А. Мировой финансово - экономический кризис как фактор воздействия на процессы реорганизации предпринимательских структур // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т.2. № 8. С. 295 - 298.
2. [http:// dic.academic.ru](http://dic.academic.ru) – Словари и энциклопедии
3. Буньковский Д.В. Управление и контроль стоимости инвестиционного проекта // Актуальные проблемы права, экономики и управления. 2016. № 12. С. 14 - 19.
4. Катаева Н. Н., Фокина О.В Критерии оценки финансовой устойчивости и безопасности экономики // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т.2. № 8 . С. 186 - 188.

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Основными видами маркетинга в здравоохранении являются: маркетинг медицинских услуг, организаций, отдельных лиц, мест, идей. В обществе происходят большие изменения, и в первую очередь, это повышенное внимание к человеку, его проблемам. С этих позиций оцениваются сегодня социально - экономические условия жизни людей и их медицинское обслуживание. Маркетинг в сфере здравоохранения стремительно меняется в течение двух последних десятилетий. Поначалу он опирался лишь на объявление социальной рекламы, но постепенно стал использоваться более комплексный подход, предполагающий успешные техники под названием «социальный маркетинг». Вместо того чтобы устанавливать определенный способ передачи нисходящей информации, специалисты коммерческого маркетинга учатся прислушиваться к потребностям и желаниям целевой аудитории и выстраивать программу на основе этого. Этот фокус на потребителе предполагает тщательное исследование и постоянную переоценку каждого аспекта программы. [2, 28]

Социальный маркетинг стремится повлиять на социальные модели поведения, чтобы принести выгоду не продавцу, а целевой аудитории и обществу в целом. Эта техника широко использовалась в международных программах здравоохранения, особенно в отношении контрацептивов и оральной регидратации и нередко используется в США для таких разнообразных целей, как лечение наркотической зависимости, заболеваний сердца и донорства органов. [1, 7]

Продукт социального маркетинга не обязательно является физическим предложением. Продукция может варьироваться от реальных, физических продуктов (таблетки) до услуг (медицинского осмотра), практической деятельности (грудное вскармливание, питание согласно диете) и, наконец, более абстрактных идей (защита окружающей среды). Чтобы продукт был жизнеспособным, люди должны осознать, что их проблема реально существует, и что предлагаемый продукт является хорошим решением этой проблемы.

Цена - это то, что потребитель должен сделать, чтобы приобрести продукт социального маркетинга. Эта стоимость может выражаться в денежном эквиваленте, или же быть неосознаваемой, например, время или усилие, или же риск или неодобрение. В установлении цены, особенно на физический продукт, такой как таблетки, есть множество вопросов для раздумья. Если продукт оценивается слишком низко, или отпускается бесплатно, потребитель может воспринимать его как низкокачественный. С другой стороны, если цена слишком высока, некоторые не смогут себе позволить приобрести продукт. Специалисты по социальному маркетингу должны учесть все эти нюансы, а нередко брать номинальную стоимость, чтобы увеличить восприятие качества и придать сделке ощущение «достоинства».

Место - это то, как продукт системы здравоохранения достигает покупателя. В случае материального продукта, это касается системы распространения, включая склады, грузовые автомобили, менеджеров по продажам, розничные торговые точки, где он продается, или

места, где он раздается бесплатно. Для неосязаемого продукта место определено не так четко, но связано с выбором каналов, через которые потребители получают информацию или навыки. Это может касаться кабинетов врачей, торговых рядов, средств СМИ или надомных демонстраций.

Продвижение - состоит из рекламы, пиара, медиа пропаганды, личных продаж и развлекательных средств. Объявления социальной рекламы или оплаченная реклама – это один из способов, но есть и другие методы, такие как купоны, медиа мероприятия, редакционные статьи. Исследования играют решающую роль в определении наиболее эффективных способов быть услышанным целевой аудиторией и увеличить спрос.

Целевая аудитория (ЦА) - специалисты социального маркетинга часто имеют дело с многоцелевой аудиторией, которой адресована их программа. ЦА - это и внешние, и внутренние группы, вовлеченные в программу. Внешние круги включают целевую аудиторию, вторичную аудиторию, заинтересованные стороны и посредников, в то время как внутренние – тех, кто вовлечен тем или иным образом либо в одобрение или использование программы.

Партнерство - социальные проблемы и проблемы здравоохранения часто такие сложные, что одна организация не может справиться самостоятельно. Необходимо объединиться с другими организациями сообщества, чтобы добиться реальной эффективности. Также нужно выяснить, какие организации имеют цели, схожие с вашими – обязательно одинаковые – и определить способы совместной работы.

Финансовые ресурсы - большинство организаций, развивающих программы маркетинга здравоохранения, функционируют благодаря средствам из различных фондов, правительственных грантов или пожертвований. Это дает возможность дополнительно оценить стратегию развития, а именно, где искать деньги на развитие вашей программы?

Пример стратегии комплекса маркетинга

В качестве примера стратегии комплекса маркетинга можно привести несколько этапов кампании по профилактике рака груди среди пожилых женщин. Продуктом может быть любое из этих трех действий: ежегодное прохождение маммографии, ежегодный осмотр терапевта и ежемесячный самостоятельный осмотр груди. Цена вовлечения в эти действия включает в себя денежную стоимость маммографии и осмотра, потенциальный дискомфорт и / или смущение, время и даже возможность реального нахождения опухоли. Место, где предлагаются эти медицинские и образовательные услуги может быть мобильным медицинским пунктом, местной больницей, поликлиникой или местом работы, в зависимости от потребностей целевой аудитории. Продвижение должно происходить при помощи объявлений социальной рекламы, рекламных щитов, массовых рассылок, общественных мероприятий и программ социальной поддержки. «Целевые сегменты», к которым вы должны обратиться, включают вашу целевую аудиторию (допустим, женщин от 40 до 65 лет с низким доходом), людей которые влияют на их решения, например, их мужей или врачей, директора общественного вещания на местных радиостанциях, а также совет директоров и служащих вашей компании. Партнерство нужно развивать с местными или национальными женскими объединениями, корпоративными спонсорами, медицинскими организациями, клубами «на службе обществу» или каналами СМИ. Политика кампании должна быть сфокусирована на увеличении доступа к маммографии путем снижения стоимости, а также проведение маммографического обследования в

рамках медицинской страховки и государственной программы бесплатной медицинской помощи, а также увеличения федерального финансирования исследований рака груди. Источниками финансирования могут быть правительственные гранты, например, от Национального института рака или местных отделений здравоохранения, различные фонды или такие организации, как Американское общество борьбы с раковыми заболеваниями.

Каждый элемент стратегии комплекса маркетинга должен учитываться по мере развития программы, поскольку они являются основой маркетинговых мероприятий. Исследования используются для определения конечного продукта, цены, места, продвижения и соответствующих решений.

Список использованной литературы

1. Воронов А.А., Валькович О.Н. Рыночный подход: путь повышения качества медицинского обслуживания // Здравоохранение Российской Федерации . 2001. - №5. - С. 6 - 8.

2. Степченко Т.С. Формирование потребительской лояльности бренду как фактор рыночного развития компаний. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Шахты, 2011

© Степченко Т.С., 2016

Темирчиева Е.А.

студентка 3 курса Института экономики

ФГБОУ ВО КБГАУ им. В.М. Кокова

г. Нальчик, Кабардино - Балкарская Республика

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Анализ подходов, встречающихся среди зарубежных и отечественных авторов в отношении интеграции учетных систем с системами анализа, контроля, контроллинга и др., принят за основу в рекомендациях автора по построению системы управленческого (производственного) учета аграрных организаций на единых методологических позициях, свойственных системе учета и системе внутреннего контроля.

Создание системы внутреннего контроля аграрной организации должно быть направлено на формирование норм, процедур, приемов и организационных структур, разработанных для обеспечения разумной гарантии того, что бизнес - цели будут достигнуты, а нежелательные события - предотвращены или обнаружены и исправлены [1, с. 7].

Внедрение системы внутреннего контроля содержит основные этапы, среди которых в аграрных организациях рекомендовано выделять идентификацию критических процессов, формализацию процессов, идентификацию рисков в процессах, оценку рисков, разработку контрольных процедур и тестирование контрольных процедур. Такой подход позволяет создать риск - ориентированную систему внутреннего контроля, отвечающую стратегии управления операционными рисками. "Наложение" бизнес - процессов контроля на бизнес -

процессы учета дает возможность упрощать процедуры контроля и делать их более эффективными. Проблемой остается лишь большое количество контролируемых хозяйственных операций, отражаемых на счетах бухгалтерского учета. В настоящее время существует достаточное количество программных продуктов, обеспечивающих решение этой задачи в части внедрения контрольных процедур в функционал информационных систем. Анализ функциональной модели бизнес - процессов организации как источника для идентификации рисков представляет собой процесс выявления потенциально проблемных зон в деятельности компании, влияние которых грозит негативными последствиями (рисками) для организации, с использованием процессного подхода, подвергая каждую операцию и функцию тщательному всестороннему анализу на предмет предрасположенности, подверженности и концентрации рискообразующих факторов.

Информация для принятия управленческих решений, формируемая в системе управленческого учета, должна отвечать двум техническим характеристикам: степени формализованности и структурированности, а также качественным характеристикам: понятности, уместности, существенности, надежности, правдивому представлению, нейтральности, осмотрительности, приоритета содержания перед формой, полноте, сопоставимости и своевременности.

Анализ существующих подходов к развитию систем внутреннего контроля, отвечающих требованиям менеджмента качества, эффективного управления рисками, - позволило обосновать преимущества внутреннего контроля с использованием элементов маркетингового анализа.

Для того чтобы обеспечить сбалансированное и обоснованное отражение результатов деятельности аграрной организации, необходимо определить какое содержание должен охватывать отчет. Принципы для определения содержания отчета, должны включать: существенность информации; охват заинтересованных сторон; контекст устойчивого развития; полнота информации. Зарубежная практика применения указанных принципов подтверждает, что информация, включенная в отчет, должна охватывать системы показателей, которые отражают существенные воздействия организации на экономику, окружающую среду и общество, а также могут существенно повлиять на оценки и решения заинтересованных сторон.

Специфика аграрных организаций - работа с биологическими активами. Биологические активы для аграрных организаций имеют комплексную характеристику: они являются материальной базой для производства (например, земельные угодья), средством производства (например, скот и птица, выращенные на убой), продукцией, произведенной в результате биотрансформации, т.е. использование биологических активов (например, яйца куриные, молоко крупного рогатого скота и т.д.). Поэтому контекст устойчивого развития должен охватывать все результаты деятельности аграрной организации.

Для целей определения границ отчета в области устойчивого развития должен применяться контроль финансовой, учетной, ценовой, операционной политик организации так, чтобы можно было определить преимущества от применения контроля. Отчет в области устойчивого развития аграрной организации должен охватывать все ее организационные (структурные) единицы. Если информация о единице не признана существенной, то в ходе подготовки отчета аграрная организация может отказаться от сбора определенных данных относительно конкретной единицы.

Такой подход позволяет составить основу (базис) для реализации концепции устойчивого развития предприятия в виде интегрированной матрицы результатов. На ее основе могут быть приняты конкретные шаги по управлению аграрной организации.

Список использованной литературы

1. Тхамокова С.М., Кармокова Х.Б., Шогенова М.Х. Развитие концепции управленческого учета в коммерческих организациях // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 2. № 3. С. 6 - 9.

© Темирчиева Е.А., 2016

Тихомирова Е.И.,

д.э.н., доцент

факультет Математической экономики, статистики и информатики

«РЭУ им. Г.В. Плеханова»

г. Москва, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА МОДУЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ ВЗАИМОСВЯЗИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

Вхождение мирового хозяйства в стадию экономической глобализации явилось причиной ускорения процесса интернационализации национальных экономик, упразднения многих барьеров на пути свободного движения товаров, услуг и факторов производства. Важнейшей задачей российских ученых и политиков в этой связи является разработка эффективной стратегии развития российской экономики на базе повышения ее инновационной конкурентоспособности и наиболее эффективного использования национального социально - экономического потенциала в рамках международного разделения труда.

В рамках общепринятой международным сообществом концепции конкурентоспособность страны трактуется, как способность поддерживать устойчивые высокие темпы роста реального душевого дохода, измеряемого темпами роста валового внутреннего продукта в расчете на душу населения в постоянных ценах. Устойчивость темпов экономического роста можно достичь только в случае прогрессивной структуры экономики страны, значимую долю в которой занимает инновационное производство.

Учитывая влияние на экономику страны территориального фактора, отметим, что в условиях рынка регион выступает, с одной стороны, как среда функционирования экономических субъектов, а с другой – является самостоятельным экономическим субъектом. Вступая в межрегиональные конкурентные отношения, регион проявляет присущее ему свойство конкурентоспособности, под которой мы понимаем способность территории в условиях межрегиональной и глобальной конкуренции привлекать и эффективно использовать мобильные ограниченные ресурсы, добиваться сравнительно лучших социально - экономических результатов в межрегиональном соперничестве,

направленных на обеспечение устойчивого экономического роста и повышение уровня и качества жизни населения. Кроме того, под инновационной конкурентоспособностью территорий мы понимаем конкурентоспособность, в основе которой лежат приобретенные субъектами федерации преимущества за счет использования новых научных достижений и технологий, так называемые конкурентные преимущества. Их нужно отличать от сравнительных преимуществ. [1, с.43 - 52]

Взаимодействие внутренних (политических, экономических, правовых и технологических) и внешних предпосылок межрегиональной конкуренции усиливает интенсивность конкурентных процессов территорий. Так, в рамках глобализации соперничество территорий осуществляется не только и не столько на местном и страновом, но и на мировых рынках. Регионы, испытывающие недостаток в ресурсах (финансовых, людских, природных и др.), конкурируют в глобальных масштабах, привлекая к себе ресурсы других регионов. Часто это реализуется с помощью сетевых технологий без физического их передвижения через границы (особенно если речь идет о финансовых и интеллектуальных ресурсах). Мобильность товаров и услуг, капитала, рабочей силы, глобализация информации сняли существовавшую ранее так называемую «защиту расстоянием» для регионов, отдаленных по своей территории или отсталых по степени экономического развития.

Сложность региона как социально - экономического образования позволяет рассматривать его в рамках концепций «регион – квазигосударство», «регион – воспроизводственная система», «регион – квазикорпорация», «регион – рыночный ареал» и «регион – социум». [1, 78 - 89]

В настоящее время происходит перераспределение акцентов в конкурентной борьбе с материально - вещественных и энергетических ресурсов в пользу ресурсов информационных и интеллектуальных. Информация является важнейшим фактором пространственной конкуренции, в рамках которой при появлении единого информационного поля снижается роль государственных границ. В то же время информационный ресурс, связанный с неявными локальными знаниями на каждой территории, превращается в стратегическую возможность создания локальных конкурентных преимуществ.

Таким образом, учитывая значимость процессов строительства глобальной информационной экономики, необходимо при определении уровня конкурентоспособности территорий выделить в системе различных концепций представления концепцию «цифровой регион», то есть регион как материальная основа информационного общества. Здесь под «цифровым регионом» мы понимаем субъект федерации, на территории которого, в частности, значительная доля населения занимается обработкой, хранением и передачей информации. [2; 3, 201 - 204; 4]

Вводя в систему показателей оценочные характеристики «цифрового» уровня развития субъекта федерации, тем самым, получаем возможность количественно оценить состояние и перспективы наиболее инновационной составляющей регионального развития.

Многообразие и высокая степень дифференциации регионов по всем социально - экономическим характеристикам в зависимости от территориальных особенностей обуславливает актуальность задачи количественного оценивания конкурентоспособности экономических субъектов. Важнейшим этапом данной задачи является разработка структуры базы данных, основой для которой служит соответствующая система показателей.

Системный подход к формированию информационной базы исследования предусматривает представление ее в виде взаимосвязанных подсистем показателей,

разрабатываемых в зависимости от принятой за основу региональной концепции. [5, 81 - 85]

Сформированные в рамках различных концепций представления регионов, системы показателей содержат показатели конкурентоспособности (КСП) и конкурентных преимуществ (КП). Последние мы рассматриваем как обеспечивающие соответствующий уровень первым. С целью сжатия информационного пространства множества этих показателей приводятся к интегральным оценкам, по которым определяется конкурентоспособность регионов по различным составляющим и в целом.

В современных условиях ограниченности ресурсов доминирующим является вопрос их качества, то есть внимание сосредоточено не только на совокупности экономических средств, источников и запасов общества для реализации конкретных целей, но и на интеллектуальном потенциале общества, реализованном посредством высокого профессионализма и современного образовательного уровня.

Такая постановка вопроса особенно важна в связи с тем, что в настоящее время большое значение в рамках общественного воспроизводства придается развитию человеческого потенциала, который становится главным фактором устойчивого развития общества.

Совокупный потенциал территорий обуславливает их стартовые позиции, то есть конкурентные преимущества, развитие и эффективное использование которых позволяет реализовывать воспроизводственный процесс конкурентоспособности регионов. Количественная оценка конкурентоспособности субъектов федерации, прежде всего, рассчитывается как интегральный показатель конкурентоспособности и конкурентных преимуществ в рамках каждой региональной концепции.

Конкурентоспособность региона как квазигосударства определяется с позиций конкурентного федерализма, в рамках которого основными критериями являются максимизация бюджета и способность территорий привлекать мобильные ресурсы. В качестве ресурсов мы рассматриваем население, бизнес и финансы.

Известно, что бизнес концентрируется на территориях льготного налогообложения с богатым ресурсным потенциалом. В качестве индикатора, отражающего этот процесс, используем «число вновь образованных предприятий за год, выбравших регион территорией базирования, к общему числу предприятий зарегистрированных на данной территории».

Численность населения и количество эффективно функционирующих предприятий обуславливают размер рынка потребляемых государственных услуг и налогово - финансовую базу территории, относительную емкость которой определяем через структурный показатель «доля налоговых поступлений в общем объеме доходов консолидированного регионального бюджета».

Другой статьёй бюджета, позволяющей увеличить его доходную часть, являются безвозмездные перечисления, учитываемые нами через показатель «объем безвозмездных перечислений в бюджет региона на душу населения». Для отслеживания финансовой самостоятельности региона здесь важно также, какую долю от доходной части бюджета составляют такие перечисления.

В условиях экономического роста самым необходимым ресурсом становятся инвестиции, обуславливающие и развитие бизнеса на территории, и уровень занятости населения, а также сбалансированность регионального бюджета. Традиционно здесь используется показатель «инвестиции в основной капитал на душу населения».

Материальной основой функционирования региона как сложной социально - экономической системы являются демографические, производственные, финансовые, природно - экологические и другие воспроизводственные процессы. В этой связи

рассмотрение региона как воспроизводственной системы с позиций определения уровня его конкурентоспособности предполагает количественную оценку производственных, демографических, финансовых, инвестиционных, инновационных и др. возможностей территории.

В результате сформированная информационная база исследования, отражающая все наиболее значимые социально - экономические процессы регионов РФ, позволяет определить общее и особенное в их развитии, выявить закономерности в воспроизводственных процессах конкурентоспособности исследуемых территорий.

Список использованной литературы

1. Тихомирова Е.И. Статистическая оценка конкурентоспособности регионов Российской Федерации: методологическое и информационное обеспечение [Текст] / Е.И. Тихомирова. - Самара: Самар. гос. экон. ун - т, 2009. – 396 с.

2. Свечникова Н.Ю. Статистическая оценка конкурентоспособности регионов Российской Федерации по степени готовности к информационному обществу [Текст] / Н.Ю. Свечникова, Е.И. Тихомирова // Вопросы статистики, 2012. - № 5. С. 38 - 47.

3. Чаплыгин С.И. Количественная оценка “цифрового разрыва” российских регионов [Текст] / С.И. Чаплыгин, Е.И. Тихомирова // Методы количественных исследований процессов модернизации экономики и социальной сферы России: материалы Междунар. науч. - практ. конф. М.: Изд - во РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2012. - С. 112 - 116.

4. Тихомирова Е.И. Экономико - статистическое исследование устойчивости структуры российского рынка труда [Текст] / Е.И. Тихомирова // Системное управление. 2016, № 31(2). – С. 30 - 37.

5. Тихомирова Е.И. Системный подход в организации мониторинга региональных социально - экономических процессов [Текст] / Е.И. Тихомирова // Тенденции и перспективы развития науки XXI века: материалы Междунар. науч. - практ. конф. Екатеринбург: Международный центр инновационных исследований "Omega science", 2015. – С. 81 - 85.

© Тихомирова Е.И., 2016

Тупикова А.А.,

студент 4 курса

факультет экономики ЮРИУ РАНХиГС

г. Ростов - на - Дону, Российская федерация

Байгулова О.В.

к.э.н., доцент

факультет экономики ЮРИУ РАНХиГС

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

НЕОБХОДИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИКО - МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях посткризисного состояния экономики и неисполнения обязательств государства, экономический анализ для любого предприятия весьма актуален.

Финансовому анализу принадлежит крайне важное место в управленческой системе организации. Развитие оценки состояния финансов компании является важным условием равномерной деятельности организации, помогает решить поставленные задачи, достигнуть максимальной выгоды [1, с. 230 - 231].

Так как целью каждого предприятия является эффективное функционирование, возникает необходимость экономически компетентного управления данного субъекта, которое достигается с помощью комплексной оценки. Использование финансового анализа на предприятиях позволяет осуществлять оценку итогов деятельности, обоснование полученных финансовых результатов и принятых управленческих решений, поиск возможных резервов, которые способны повысить эффективность производства, а также определение стратегии функционирования и развития предприятия как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу.

В настоящее время при проведении финансово - экономического анализа предприятия всё большее применение находит экономико - математическое моделирование. Это способствует более детальному и углубленному проведению экономического анализа деятельности предприятия.

Экономико - математическое моделирование является основой факторного анализа и представляет собой выявление степени влияния каждого из факторных показателей на изменение результирующего показателя посредством представления взаимосвязи различных показателей в виде математической зависимости [2, с. 85].

Оценка уровня платежеспособности, ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости и другие показатели отражают финансовое состояние предприятия и дают оценку о его инвестиционной привлекательности. В целом, важнейшей характеристикой функционирования организации является её финансовая устойчивость, которая отражает динамику функционирования финансового механизма организации, вызванную стабильностью или нестабильностью экономического сектора, в рамках которого организация осуществляет свою деятельность. Значение финансовой устойчивости предприятия как экономической категории заключается в обеспечении стабильности организации и функционирования финансовых механизмов хозяйствующего субъекта и контрагентов внутренней и внешней среды его деятельности [3, с. 26].

Анализ финансовой устойчивости предприятия может быть представлен как совокупность аналитических приёмов и процедур, применимых для диагностики деятельности исследуемого субъекта с использованием разработанной методологии экономического анализа. Для определения финансовой устойчивости в факторном анализе чаще всего используются следующие методы:

- метод абсолютных разниц;
- метод относительных разниц;
- метод цепных подстановок;
- индексный метод;
- интегральный метод.

Не смотря на ряд преимуществ, предоставляемых данными методами при проведении анализа, они так же обладают недостатками, которые отражены в таблице 1.

Таблица 1. Преимущества и недостатки методов факторного анализа.

Методы	Преимущества	Недостатки
Метод абсолютных разниц	простота расчетов	ограниченность его применения (только для моделей мультипликативного и мультипликативно-аддитивного типов)
Метод относительных разниц	при его применении не обязательно рассчитывать уровень факторных показателей, достаточно иметь данные за анализируемый период	возникновение неразложимого остатка, в связи с чем активная роль в изменении обобщающего показателя необоснованно приписывается влиянию качественного фактора
Метод цепных подстановок	универсальность применения, простота расчетов, что и обуславливает его частое применение	в зависимости от выбранного порядка замены факторов, результаты факторного разложения имеют разные значения
Индексный метод	изменение результативного показателя раскладывается по факторам без остатка	элемент субъективизма, который заключается в произвольном определении порядка расположения факторов в цепочке сомножителей
Интегральный метод	результаты не зависят от местоположения факторов в модели, а дополнительный прирост результативного показателя	с увеличением в модели числа факторов-сомножителей резко повышается сложность вычислений

Методов осуществления финансового анализа бесчисленное множество. Большинство из них достаточно громоздки, их не всегда удобно применять на практике. Однако методы факторного анализа – это одни из наиболее эффективных и доступных для понимания методы, которые чаще других используют в процессе оценивания финансового состояния субъекта хозяйствования [4, с.12].

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что математические методы являются важнейшим инструментом анализа экономических процессов для дальнейшего построения теоретических моделей, позволяющих выявить существующие взаимосвязи между явлениями, прогнозировать как экономическую динамику, так и поведение самих экономических субъектов. Математическое моделирование, таким образом, становится современным языком экономической теории, одинаково понятным для пользователей всех стран.

Список использованной литературы:

1. Шевцов А.И., Байгулова О.В. Роль финансового анализа в принятии управленческих решений в организации // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития – 2016. – №27. – С. 227 - 231.
2. Бурцев А.Л. Анализ и прогнозирование финансовой устойчивости организации // Аудит и финансовый анализ – 2010. – №1. – С. 83 - 92.
3. Воробьева Е.И., Блажевич О.Г., Кирильчук Н.А., Сафонова Н.С. Методы финансового анализа для оценки состояния предприятий // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2016. – №2 (35). – С. 5 - 13.

Фоменко О.В.

студентка 3 курса факультета Финансы и кредит

Походенко А.А.

магистрант факультета Финансы и кредит

Захарян А.В.

к.э.н. доцент

факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

г. Краснодар, Российская Федерация

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Финансовое планирование – неотъемлемая часть в процессе производства любой организации. Оно подразделяется на несколько ступеней, а именно: бюджетирование, прогнозирование, планирование стратегического развития, принятие стратегических решений и т. д..

Проблема бюджетирования, безусловно важна для любой организации, поскольку именно этот процесс носит всеобъемлющий характер и является неотъемлемой частью управленческого процесса на предприятии. Оно способствует повышению эффективности производства, позволяет оценить риски, условия и технологические особенности производства.

Одной из важных задач бюджетирования, является рост экономической эффективности и финансовой устойчивости предприятия.

Бюджет – это согласованный и сбалансированный краткосрочный план, который объединяет в себе финансовую и инвестиционную деятельности компании. Бюджетирование – это процесс построения и исполнения бюджета предприятия на основе бюджетов отдельных подразделений. Бюджетирование играет важную роль в любой организации, поскольку с его помощью происходит регулирование всех сторон деятельности организации. В странах с развитой экономикой, данный процесс является нормой для любой организации, в последние годы это так же становится приемлемо и для российских компаний.

Однако, по некоторым оценкам, примерно на половине предприятий система бюджетирования неэффективна. Неэффективной считается такая система краткосрочного планирования, в которой отклонение фактических результатов от запланированных регулярно превышает 20 - 30 % . Данная ситуация является серьезной проблемой, т.к. бюджет предприятия выступает основой для принятия оперативных управленческих решений. Неисполнение бюджета может означать нарушение всех планов компании:

производства, продаж, выплаты заработной платы, налогов и т.д. В конечном итоге это приводит к срыву основного плана любого предприятия – стратегии развития.

Многие предприятия находятся в состоянии неплатежеспособности, одни знают об этом очень хорошо (даже порой, слишком хорошо), другие не догадываются о своём состоянии, и это бывает не настолько редко, как хотелось бы.

Целью финансового планирования, является управление финансовыми потоками предприятия, основными составляющими являются доходы и расходы денежных средств. Именно из правильного финансового планирования вытекает вопрос о платёжеспособности той или иной организации.

Платёжеспособность – состояниях внутри организации, в период которого прослеживается превосходство денежных средств над счётами к оплате.

Основой финансового планирования, является составлением финансового плана. Экономисты рассчитывают финансовый план, исходя из показателей прошлых периодов, учитывая ещё массу разных параметров. Составляется бюджет на год вперёд, который учитывает планируемые подъёмы, планируемые спады, сезонность и т.д.

При построении финансовых планов, в первую очередь краткосрочных финансовых планов, необходимо раздельное планирование денежных средств и бартера. Это необходимо делать при построении отчета о движении платежных средств и отчета о прибыли.

Деньги представляют собой универсальное платежное средство, которое можно направить на любые цели.

Важное правило управления финансами предприятия – планировать можно только те деньги, которые реально поступили на предприятие; здесь же возникает вопрос о периоде – каждый день слишком часто, каждый месяц не оперативно. Поэтому расчётным периодом выбрана неделя. Поступления прошедшей недели не расходуются до того, как не пройдёт еженедельное финансовое планирование. В этом случае компания, так скажем, морозит деньги на неделю, но только один раз – в момент перехода на данную систему. А затем денежный поток выравнивается: деньги, пришедшие на неделе, откладываются до финансового планирования, но одновременно расходуется уже распланированный приход прошлой недели. В этом есть и плюс - увеличивается денежная масса в компании - следовательно, и платёжеспособность.

А вот что происходит на финансовом планировании, вы знаете, сколько денег пришло на только что прошедшей неделе. И вы должны знать, сколько вы затратили непосредственно на производство ваших продуктов или услуг. Если вы этого не знаете – вы не знаете, сколько вы заработали, и, следовательно, не можете знать, сколько вы имеете право потратить и на что. Надо срочно организовать систему так, чтобы вы знали, за что конкретно вы получили деньги (для некоторых предприятий это актуальная проблема).

Есть еще один момент, который очень важно и уместно к упоминанию. Если у организации недостаточно средств, если она зарабатывает меньше, чем следовало бы – надо уделять больше внимания финансированию действий по привлечению доходов. Это действие более приоритетно, чем экономия. PR, реклама, эффективные маркетинговые программы, продажи – это то, на что направляются первые потоки внутренних инвестиций. Ключевым принципом должен быть следующий – продвижение должно приносить деньги. Никаких «имиджевых реклам» и прочего неэффективного бреда.

В общем случае можно выделить пять этапов постановки системы бюджетирования в организации.

На первом этапе – формирование финансовой структуры – необходимо разработать модель структуры, которая дает возможность установить ответственность за исполнением бюджетов и контролировать источники возникновения доходов и расходов.

Второй этап – создание структуры бюджетов – определяет общую схему формирования сводного бюджета предприятия.

В результате проведения третьего этапа формируется учетно - финансовая политика организации, то есть правила ведения и консолидации бухгалтерского, производственного и оперативного учета в соответствии с ограничениями, принятыми при составлении и контроле (мониторинге) выполнения бюджетов.

Четвертый этап направлен на разработку регламента планирования, определяющего процедуры планирования, мониторинга и анализа причин невыполнения бюджетов, а также текущей корректировки бюджетов.

Пятый этап - внедрение системы бюджетирования - охватывает работы по составлению операционного и финансового бюджетов на планируемый период, проведению сценарного анализа, корректировке системы бюджетирования по результатам анализа ее соответствия потребностям.

Взаимосвязь планирования и бюджетирования является прямой, поскольку первый процесс – это часть второго процесса. Какое бы не было экономическое положение на том или ином предприятии, верное спланированное расходов и доходов, правильно построенные финансовые планы и т. д. – смогут вывести предприятие на более высокий уровень, при этом приумножив его доходы, привлечь новых инвесторов и акционеров, увеличить производство.

На основании выше изложенного, можно прийти к выводу, что в любой организации, не зависимо от ее размера, вида деятельности и т. д., процесс бюджетирования – играет значимую роль, не смотря на то, что данный процесс требует от предприятия больших усилий, времени и он является довольно затратным.

Список использованной литературы

1. Захарян А.В. Роль независимой оценки в повышении эффективности бизнеса / Дидоренко Ю.С., Захарян А.В. // В сборнике: Фундаментальные проблемы науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 110 - 112.

2. Захарян А.В. Проблемы управления финансами корпорации / Петрова К.Д., Захарян А.В. // В сборнике: Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 121 - 123.

3. Захарян А.В. Малый бизнес под микроскопом / Канюка А.А., Захарян А.В. // В сборнике: Эволюция современной науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. 2016. С. 147 - 150.

4. Захарян А.В. Теории цены и ценообразования / Легкодимова Е.Е., Захарян А.В. // В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 5 - 7.

5. Захарян А.В. Пути совершенствования денежных потоков организаций / Гакаме Ф.Р., Захарян А.В. // В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 73 - 75.

© Захарян А.В., Фоменко О.В., Походенко А.А. 2016

Харионовская Т.Л.

канд. эконом. наук, доцент

Вологодского государственного университета

г. Вологда, Российская Федерация

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Финансовый рынок как финансовый механизм позволяет достаточно быстро мобилизовать свободные денежные средства и перераспределить их. Это способствует развитию экономики в целом, так и ее субъектам в отдельности. Поэтому выявление ключевых проблем развития финансового рынка России и методов их решения в современных экономических условиях приобретают особую значимость и актуальность.

Переломным моментом развития финансового рынка России стал конец 2014 года. Данный кризис во много связан с политической ситуацией в мире, связанной с Украиной. В сторону России был применен ряд санкций, которые негативным образом повлияли на экономику России. Также большое влияние на развитие финансового рынка оказало снижение цен на нефть. Данное обстоятельство повлияло на траекторию развития экономики и большим ростом инфляции, а, следовательно, резким снижением свободных денежных средств в экономике. В целях борьбы с инфляцией в конце декабря 2014 года резко увеличилась ключевая процентная ставка. Данное мероприятие было направлено на сокращение инфляции, при этом серьезно пострадал кредитный рынок. Большое количество средних и мелких банков лишились лицензии, у крупных банков снизилась прибыль и уровень кредитной деятельности. [1]

В настоящее время существуют следующие ключевые проблемы развития финансового рынка:

1. Низкий уровень капитализации экономики. Большая доля российских финансовых активов не имеет достаточной объективной оценки. Это является основной причиной того, что активы не могут выступать в качестве капитала в финансовой системе.

2. Заимствования из международной практики стандартов и обычаев делового оборота зачастую не адаптированы под особенности национальной экономики. Поэтому важным является разработка собственной системы. Обмен информации и проведение операций между участниками внутреннего рынка сегодня невозможно без участия международных систем, что подрывает наш финансовый суверенитет.

3. Низкая доля сбережений населения, которые аккумулируются национальной финансовой системой. Банковская система не способна на сегодня эффективно

трансформировать сбережения в долгосрочные инвестиции. Кроме того, в настоящее время объемы привлеченных денежных средств в банковской системе сокращаются. Это связано как со снижением уровня доходов населения, так и тем, что большая часть населения России не способна к созданию сбережений.

Также тезисом можно выделить следующий ряд проблем развития:

- высокий уровень оттока капитала за границу;
- низкий уровень прямых инвестиций российских и иностранных инвесторов;
- не достаточно эффективная система государственного регулирования финансовых рынков;
- российские банки во многом отстают от иностранных банков в своем развитии, приоритетным направлением развития банков в России является переход на Базель [2];
- снижение кредитной деятельности. В настоящее время можно сказать, что кредитный рынок находится в упадке, в основном находясь «на плаву» за счет крупных кредитных организаций.

Также особые сложности прослеживаются и на валютном рынке. Прежде всего, это связано с политикой Центрального Банка, который установил плавающий курс валюты и все свои силы направил на борьбу с инфляцией. Также, в большей степени, проблемы валютного рынка связаны с ценой на нефть, от которой очень сильно зависит Россия.

Учитывая ряд проблем, основные из которых были изложены выше, возможно предложить следующие мероприятия для их решения:

- совершенствование российского законодательства в области привлечения иностранных инвестиций, разработка комплекса налоговых льгот и гарантий для инвесторов;
- системное и целостное развитие инфраструктуры финансового рынка, в том числе перспективные направления по освоению новых продуктов и технологических рядов; увеличение активности небанковских институтов развития; формирование новых биржевых площадок и перспектив создания в нашей стране всемирного денежного центра.[3]
- выявить направления развития внешнеторговых связей и определить наиважнейших партнеров, отрасли, методы поддержки национальных экспортеров;

В целом стоит отметить, что российский финансовый рынок испытывает ряд крупных проблем развития. Снижение развития связано, прежде всего, с экономическим положением в стране, но также следует не забывать о ряде проблем, которые связаны с организацией и эффективностью функционирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вихарева Е.В., Немеш А.И. Оценка современного состояния банковского сектора Вологодской области / Е.В.Вихарева, А.И.Немеш // Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений: коллективная монография / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 4 - 26
2. Рейтинговое агентство «Эксперт Ра» [Электронный ресурс] - Режим доступа <http://www.raexpert.ru/sproject/bfsr/finstrategy> - 2020 /

З. Симоненко И. А., Седых Н. В. Проблемы и перспективы финансового рынка России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIII междунар. науч. - практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2014.

© Харионовская Т.Л. 2016

Хлусова И.А.,

к.э.н., доцент

кафедра Сельскохозяйственного консультирования и кооперации

ФГБОУ ДПО РАКО АПК,

г. Москва, Российская Федерация

Хлусов В.Н.,

к.с. - х.н., доцент

кафедра Экономики и менеджмента

ФГБОУ ДПО РАКО АПК,

г. Москва, Российская Федерация

СРЕДСТВА И МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТРАСЛЯХ АПК

В современных условиях импортозамещение следует определить как тип экономической стратегии государства, направленный на защиту национальных приоритетов социально - экономического развития и их реализацию на основе поддержки собственного производителя на национальном внутреннем рынке или отдельных его сегментах. Рост производства отечественной продукции выступает важнейшим фактором достижения утраченной продовольственной безопасности, одной из наиболее вероятных и оправданных стратегий экономического роста и развития аграрного рынка России на современном этапе [1, с.12].

В свою очередь эффективная реализация импортозамещения сельскохозяйственной продукции невозможна без государственного управления, включающего определенный инструментарий. На сегодняшний день сложился достаточно ограниченный перечень средств и механизмов, используемых при реализации основных приоритетов первого уровня в сфере производства, указанных в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы как основного рычага государственного управления отраслью. Среди основных можно назвать льготное кредитование, субсидирование, страхование, инвестиционное проектирование, несвязанная и грантовая поддержки.

Использование инструментария государственного регулирования производства сельскохозяйственной продукции приведем на примерах наиболее значимых импортозамещающих подотраслей.

Наиболее результативной при применении субсидирования можно назвать подотрасль растениеводства - садоводство, которому долгое время не уделялось должного внимания со

стороны государства, что отразилось на показателях его развития, а также на формирование потребительского спроса, а именно к 2015 году сложилась ситуация, когда удельный вес валового производства плодов и ягод составил 27,6 % от потребности. Влияние субсидирования основных мероприятий в садоводстве на его развитие отражено в таблице 1 [2, с.25].

Таблица 1 – Результативность субсидирования основных мероприятий садоводства

Показатели	Годы					Изменения, %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Площадь закладки многолетних насаждений, тыс. га	9,5	11,2	9,3	8,0	14,3	1,5 раза
Валовой сбор плодово - ягодной продукции, тыс.т	2514,3	2663,8	2941,5	2995,6	2903,3	115,5
Урожайность многолетних плодовых и ягодных культур, ц/ га	64,4	68,7	77,1	75,9	75,7	117,6
Объем субсидирования мероприятий, млн. руб.	471,2	1110,9	492,0	418,8	2311,3	в 4,9 раза

Данные таблицы свидетельствуют о том, что увеличение объемов субсидирования почти в пять раз за исследуемый период привело к увеличению площади многолетних насаждений в 1,5 раза и урожайности на 17,6 % . Из федерального бюджета выделялись субсидии на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на закладку и уход за многолетними плодовыми и ягодными насаждениями и на раскорчевку старых, вышедших из эксплуатации садов в возрасте более 30 лет и рекультивацию раскорчеванных площадей.

Льготное кредитование как механизм развития как растениеводства так и животноводства реализуется в части возмещения затрат на уплату процентов по краткосрочным кредитам, что несомненно, приводит к обеспечению сельскохозяйственного товаропроизводителя доступными оборотными заемными средствами, к возможности увеличения производства. Общий (по отраслям) объем затрат по льготному кредитованию представлен в таблице 2 [2, с.28, 92].

Таблица 2 – Субсидии на компенсацию части затрат на уплату процентов по краткосрочным кредитам, млрд. руб.

Источники льготного кредитования	Годы				Изменения, %	
	2014		2015			
	растение - водство	животно - водство	растение - водство	животно - водство	растение - водство	животно - водство
Федеральный бюджет	7,38	6,72	20,11	8,33	в 2,7 раза	123,9

Региональный бюджет	2,24	1,54	2,69	1,27	120,1	82,5
Всего	9,62	8,26	22,80	9,60	в 2,3 раза	116,2

Доля перечисленных получателям субсидий в процентах от лимитов показывает эффективность работы органов власти по доведению средств, но не отражает степени удовлетворения реальной потребности в субсидиях, которая может значительно превышать установленные лимиты. Так, в растениеводстве исполнение лимитов из федерального бюджета составляет соответственно 2014 и 2015 годам – 98 % и 94 %, из регионального – 91 % и 92 % ; в животноводстве исполнение лимитов рассматриваемых средств за 2014 - 2015 годы из федерального бюджета 99,5 % и 90,3 %, из регионального – 95,2 % и 89,2 % . Данный факт свидетельствует о неэффективном использовании данного механизма. Это же подтверждается сокращением за период 2014 - 2015 годы объемов выданных кредитных ресурсов подотрасли животноводства на 23,3 млрд. руб., в подотрасли растениеводства, не смотря на почти трехкратное увеличение объемов субсидирования в 2015 году, при невыполнении федерального лимита на 6 % и регионального – на 8 % , уже по состоянию на 1 января 2016 года объемы краткосрочных кредитов, принятых к субсидированию сократились на 32 % в сравнении с предыдущим годом. Одноразовые положительные динамические колебания не являются характеристикой постоянства эффективного использования механизма. Похожая ситуация сложилась и с инвестиционным кредитованием. Причинами неэффективного использования этого инструмента государственного управления являются:

- сложившиеся финансово - экономические риски;
- неопределенность макроэкономической ситуации для инвесторов;
- увеличение стоимости кредитных ресурсов и сложность в их получении.

Еще одно направление государственной поддержки – сельскохозяйственное страхование, в основу которой положен принцип софинансирования, предусматривающий выделение средств из федерального и регионального бюджетов на компенсацию части затрат по оплате страховой премии сельскохозяйственными товаропроизводителями при заключении договоров страхования. В 2015 году общая сумма страховых премий по страхованию сельскохозяйственных рисков составила 7,8 млрд. руб., из которой 6,5 млрд. руб. приходится на агрострахование с государственной поддержкой и 1,3 млрд. руб. – на несубсидируемое страхование сельскохозяйственных рисков. По сравнению с 2014 г. произошло существенное сокращение собранной премии на 53 % – годом ранее объем рынка страхования сельскохозяйственных рисков составил 16,7 млрд. руб., из которых 14,6 млрд. руб. по субсидируемому агрострахованию и 2,1 млрд. руб. – по страхованию без господдержки. Основным фактором, повлиявшим на сокращение объемов рынка агрострахования - уход с рынка агростраховщиков, прежде всего под влиянием санкций Банка России с целью повышения качества работы страховых компаний и совершенствования механизма реализации услуги. Объем бизнеса ушедших с рынка страховщиков составил 9,5 млрд. руб. по агрострахованию с господдержкой. Возместить который не смогли оставшиеся на рынке участники, что привело к сокращению в сегменте за год на 8,1 млрд. руб. Таким образом, можно констатировать факт государственной заинтересованности в наличие не просто механизма, а высокоэффективного инструмента, позволяющего с одной стороны защитить имущественные интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей при утрате сельскохозяйственной продукции, с другой стороны - минимизировать прямые затраты государства на компенсацию ущерба от стихийных бедствий при чрезвычайных ситуациях. Не смотря на выполнение лимитов по

финансированию субсидий на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, данные представлены в таблице 3 [2, с.33, 101], сумм страховых премий, охват регионов агрострахованием с каждым годом возрастает, что подчеркивает его популяризацию.

Таблица 3 – Показатели финансирования субсидий на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования

Показатели	2014 год		2015 год	
	федеральный бюджет	региональный бюджет	федеральный бюджет	региональный бюджет
Растениеводство				
Объем финансирования субсидий, млн. руб.	4865,2	1141,1	3831,8	401,1
Освоение средств, %	97,4	93,7	78,2	72,2
Животноводство				
Объем финансирования субсидий, млн. руб.	290,1	101,9	356,4	42,7
Освоение средств, %	63,4	70,1	78,2	62,5

Оказание несвязанной поддержки ориентировано на стимулирование увеличения производства отечественной продукции сельскохозяйственными организациями через субсидирование части затрат на проведение комплекса агротехнологических работ, повышение уровня экологической безопасности сельскохозяйственного производства, повышение плодородия и качества почв в расчете на 1 га посевной площади сельскохозяйственных культур. В 2015 году общая сумма на указанный вид государственной поддержки составила 22,8 млрд руб. При чем базовая ставка субсидии в расчете на 1 га посевной площади с учетом софинансирования из бюджетов субъектов Российской Федерации составила 493,5 руб., в том числе за счет средств федерального бюджета – 308,3 руб., в то время как в 2013 г. она составляла 500 и 344, 2014 г. – 434 и 267 руб. соответственно. В 2015 г. в 16 субъектах Российской Федерации показатель результативности был ниже установленного соглашениями о предоставлении субсидий, заключенными между Минсельхозом России и субъектами Российской Федерации. Это связано с закредитованностью сельскохозяйственных товаропроизводителей, их неудовлетворительным финансовым состоянием, нехваткой рабочих кадров и существенным износом материально - технической базы хозяйств [2, с.63 - 65].

Экономическим механизмом государственного управления производственными субъектами АПК также является грантовая поддержка. Существенные результаты реализации данного инструмента, который, по сути, является не чем иным как денежной субсидией на развитие проекта, достигнуты в части поддержки начинающих фермеров и семейных животноводческих ферм. Всего на грантовую поддержку крестьянских (фермерских) хозяйств за 2012 - 2016 годы было выделено 23,8 млрд. руб. Из федерального

бюджета в 2015 году на поддержку начинающих фермеров было затрачено 3,2 млрд. руб., в 2016 году на 21,9 % больше, на развитие семейных животноводческих ферм – в 2016 году 3,5 млрд. руб., что больше значения 2015 года на 15,3 % . Финансовые вливания в данный сектор аграрной экономики позволили создать в отрасли за 2012 - 2016 годы 42 тыс. рабочих мест в 15473 фермах, начинающих свой бизнес и 4119 семейных животноводческих фермах. Хозяйствами начинающих фермеров, получившими грантовую поддержку в 2015 г., приобретено более 103 тыс. голов крупного рогатого скота, в том числе 34,9 тыс. коров, а также 610 тыс. птицы, 62 тыс. овец и коз, 3,5 тыс. голов свиней, что несомненно будет способствовать импортозамещению в объеме не менее 242,2 тыс. т. Семейные животноводческие фермы, получившие грантовую поддержку в 2015 г., приобрели 76,7 тыс. голов крупного рогатого скота, в том числе более 35 тыс. голов коров, а также 752,8 тыс. голов птицы, 42 тыс. овец и коз, 2,2 тыс. голов свиней. Тем самым увеличив производство отечественного молока в отчетном году до 307,9 тыс. т.

Таким образом, на сегодняшний день с экономической точки зрения сформировались такие механизмы государственного управления импортозамещением в производственных отраслях АПК как льготное кредитование, инвестиционное кредитование, агрострахование, несвязанная и грантовая поддержка средством реализации которых является субсидирование.

Список использованной литературы

1. Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2015 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы, утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 мая 2016 г. № 864 - р
2. Импортозамещение в АПК России: проблемы и перспективы: монография / под ред. И.Г. Ушачева – М.: ФГБНУ «Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства» (ФГБНУ ВНИИЭСХ), 2015. – 447 с.

© Хлусова И.А., Хлусов В.Н., 2016

Чесноков Я.С., магистрант
факультет Финансы и кредит СГЭУ
г. Самара, Российская Федерация

НЕОБХОДИМОСТЬ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПАССИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Управление пассивами коммерческого банка лежит в основе банковской деятельности и является неотъемлемой ее частью, в течение, нескольких десятков лет. Проблема эффективного управления пассивами коммерческого банка до сих пор остается актуальна. Сегодня существуют серьезные проблемы, связанные с управлением капиталом и привлеченными средствами, которые приводят к колебаниям ликвидности и росту банковских рисков.

К проблемам управления пассивами относятся минимизация или ограничение рисков (в основном, процентного и ликвидности), ресурсное планирование и формирование определенной структуры баланса банка. Применение наиболее соответствующих

конкретным условиям методов и инструментов управления пассивами позволяет коммерческим банкам своевременно и эффективно решать различные задачи стратегического характера.

С течением времени, в ответ на существенные изменения на финансовых рынках приоритеты и задачи в рамках реализации управления пассивами коммерческих банков также менялась. Как следствие изменялись концепции управления пассивами коммерческих банков, дополнялись новыми методами и инструментами.

Финансовый кризис 2008 года, с которым столкнулась мировая финансовая система, продемонстрировал несколько принципиальных несовершенств, присущих финансовым инструментам и методам, которые применялись для управления пассивами. Данный кризис частично изменил задачи управления пассивами коммерческих банков, а также показал необходимость модификации методов и инструментов для осуществления регулирования структуры пассивов. В этих условиях проведение пассивных операций стало одной из важнейших задач для эффективного функционирования банков, так как аккумуляция доступных финансовых ресурсов субъектов экономической системы и их превращение в инвестиции является основной функцией кредитных организаций. Как известно, привлеченные ресурсы являются основой, благодаря которым осуществляются активные банковские операции, и от их надежности во многом зависит устойчивость всего механизма функционирования банка.

В современных условиях существуют факторы, которые обуславливают необходимость эффективного управления пассивами коммерческого банка, к ним относятся :

- Изменения в структуре привлекаемых ресурсов
- Обострение конкуренции на банковском рынке
- Высокий уровень требований к банкам со стороны клиентов
- Необходимость регулирования процентного риска
- Возрастающий контроль со стороны центрального банка
- Рост различных банковских рисков
- Развитие новых сегментов рынка банковских услуг

Для обеспечения оптимальной структуры пассивов и минимизации затрат по обеспечению источников финансирования необходимо эффективное управление пассивами коммерческого банка.

К главным задачам управления пассивами относят :

- Управление ликвидностью банка
- Обеспечение рентабельности банка
- Управление затратами банка
- Управление структурой и достаточностью капитала банка

Управление пассивами банка подразумевает раскрытие двух проблем, а именно управление привлеченными средствами и управление собственным капиталом, рассмотрим эти проблемы подробнее.

Управление привлеченными ресурсами – это деятельность по формированию и оптимизации структуры ресурсов коммерческих банков за счет привлечения средств физических и юридических лиц, а также других банков, необходимых для поддержания ликвидности, как отдельного банка, так и банковской системы в целом. На макроуровне управлением пассивами занимается Центральный банк, на микроуровне оно осуществляется коммерческими банками.

Управление привлеченными ресурсами включает в себя следующие этапы:

1) Планирование пассивных операций : регламентация пассивных операций, разработка депозитной политики

- 2) Анализ ресурсной базы коммерческого банка
- 3) Организация и регулирование деятельности по привлечению ресурсов
- 4) Контроль за состоянием ресурсной базы и пассивными операциями

Управление капиталом банка означает прогнозирование его величины и величины рисков, принимаемых банком. Главная цель в процессе управления банковским капиталом – это привлечение и поддержка достаточного объема капитала для расширения его деятельности и создание надежной защиты от рисков. Величина капитала определяет объем активных операций, размер депозитной базы, возможности заимствования средств на финансовых рынках, а также максимальные размеры кредитов и другие важные показатели.

Таким образом, для полноценного функционирования любого коммерческого банка, нужно уделять большое внимание таким аспектам как: эффективному управлению пассивами, а именно, привлеченному и собственному капиталу, структуре привлекаемых ресурсов, ликвидности и рентабельности банка, а также инструментам и методам управления пассивами коммерческого банка. От всех этих факторов будет зависеть благосостояние и надежность коммерческого банка, особенно это важно в условиях сложившегося сегодня финансового кризиса и санкционных ограничений, которые создают дополнительные сложности в работе коммерческих банков Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Белоглазова Г. Н., Кроливецкая Л. П. Банковское дело организация деятельности коммерческого банка. Учебник для вузов. М.: Издательство Юрайт, 2011. 422 с.
2. Тавасиев А. М. Банковское дело: управление кредитной организацией: учеб. пособие М.: Дашков и К, 2011. 639 с.
3. Трошин В. А. Ликвидность коммерческого банка // Молодой ученый. 2014. № 7. С. 416 - 419.
4. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк. Управление и операции. М.: АНТИДОР, 2010. С. 59.

© Чесноков Я.С. 2016

Чикалкова К.А.

студент 4 курса юридического факультета
Саратовский национальный исследовательский государственный университет
имени Н.Г. Чернышевского

Научный руководитель: Мильшина И.В.

к.ю.н., доцент кафедры таможенного, административного и финансового права
Саратовский национальный исследовательский государственный университет
имени Н.Г. Чернышевского
Г. Саратов, Российская Федерация

ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ ПОДДЕЛЬНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ЗНАКОВ

Одним из определяющих неотъемлемых элементов в повседневной досмотровой работе оперативных работников таможен является применение ими технических средств

таможенного контроля (ТСТК), без которых в настоящее время уже невозможно обеспечить своевременность, качество и эффективность таможенного контроля.

Хорошее знание оперативно - технических возможностей ТСТК, современных методик и способов их применения, овладение практическими навыками работы с ними - все это в значительной степени обеспечивает высокий профессиональный уровень таможенного контроля.

Сотрудники таможенных органов часто сталкиваются с незаконным перемещением поддельной валюты. С целью предотвращения такого рода объектов применяются специальные приборы, ориентированные на проведение быстрого контроля банкнот, чем и обусловлена актуальность данной работы.

Для контроля и подсчета количества проверенных банкнот применяются автоматические детекторы валюты, принцип работы которых заключается в том, что банкноты, вставленные в приемное отверстие, подхватываются роликовым механизмом и протаскиваются через ряд датчиков и в результате загорается либо зеленый свет – при положительном результате, либо красный – при отрицательном, то есть при вероятной подделке купюры. Вместе с тем, на экране дисплея выводится информация, обозначающая точное число банкнот данного номинала и их общее количество и сумма.

В детекторах валюты применяются различные виды контроля денежных знаков. Автоматические приборы, осуществляющие оптический контроль, используются для проверки водяных знаков, микропечати, микротекста, качества изображения, оттенков, наличия цветных волокон, которые изучаются при помощи увеличительного стекла и лупы. Помимо этого, данные приборы могут снабжаться источниками косо падающего света и лупами, позволяющие читать микротекст и рассматривать мелкие детали графических образов[2, с. 129].

Детекторы, основанные на магнитном контроле, определяют намагниченность определенных участков купюр с помощью магнитных головок, путем проведения определенным участком купюры по датчику, тем самым определяя, намагничен он или нет. Но самым востребованным является магнитный визуализатор, который делает видимыми намагниченные места, после чего, полученное изображение сравнивается с эталонным, взятым из базы данных.

Для инфракрасного контроля используются как выносные инфракрасные модули, так и инфракрасные визуализаторы, которые используются для проверки инфракрасных защитных признаков, путем установление в детекторах таких датчиков, которые проверяют отражательную способность бумаги к инфракрасному излучению. Если в результате проверки, интенсивность отраженного от банкноты света меньше установленного порога, значит, участки с инфракрасной защитой на ней отсутствуют, что предупреждает о подделке данной купюры [2, с. 132].

В таких детекторах, работа которых основана на ультрафиолетовом контроле, способ проверки подлинности купюр реализован очень просто. Ультрафиолетовое излучение от источника, попадая на проверяемую бумагу, отражается и принимается ультрафиолетовым датчиком. Если при ультрафиолетовом освещении зафиксируется высокий уровень отраженного света, то купюра подпадает под подозрение в подделке.

Некоторые специализированные приборы применяются для проверки подлинности специальных элементов, содержащихся в рублях, которые представляют собой метки

специальных красителей, светящихся под воздействием определенных частот инфракрасного излучения.

И, наконец, в таможенных органах используются технические средства, контроль которых осуществляется с помощью голограмм. Голограмма может содержать текст или изображение, невидимые при обычном освещении. Чаще всего она представляет собой рисунок на специальной фольге, которая наклеивается на объект или впрессовывается в его поверхность. При освещении создается эффект объемного изображения[1, с. 85].

Таким образом, целесообразно применение технических средств таможенного контроля, работа которых направлена на выявление незаконного перемещения поддельных купюр, так как это позволит снизить факты подделки и контрабанды поддельных денежных средств.

Список использованной литературы:

1. Бейсенбаева А.К. Технические средства таможенного контроля: учебник / А.К. Бейсенбаева. – М.: Нур - пресс, 2011. – 87 с.

2. Дьяконов В.Н., Малышенко Ю.В. Теория и практика применения технических средств таможенного контроля: учебник / Ю.В.Малышенко. – М., 2006. – 526 с.

© Чикалкова К.А., 2016

Чимагомедова С.С.

магистр 1 года обучения

Факультет Управления ДГУ

г. Махачкала, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ

Логистика – наука о планировании, управлении, контроле и регулировании движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя.

Логистика сравнительно молодая наука, хотя и имеет глубокие исторические корни. Особенно сильное развитие этой науки происходило в период второй мировой войны, когда применялась для решения стратегических задач и четкого взаимодействия оборонной промышленности, типовых и снабженческих баз и транспорта с целью своевременного обеспечения армии вооружением, ГСМ и продовольствием. Постепенно понятия и методы логистики стали переносить из военной области в гражданскую, вначале, как новое научное направление о рациональном управлении движением материальных потоков в сфере обращения, а затем и в производстве. [3,9]

Подразделения логистики созданы на предприятиях промышленности, аграрно - промышленного комплекса, транспорта, в аппарате НАТО, они включаются в состав организационных комитетов по проведению крупных международных соревнований и т.д.

Если рассматривать круг проблем, которые затрагивает логистика, то общими для них будут вопросы управления разными потоками.

Объект логистики можно рассматривать с разных точек зрения (с позиции маркетолога, финансиста, менеджера, ученого и т.д.), что объясняет многообразие определений понятия логистики.

Одни определения трактуют логистику следующим образом: логистика – направление хозяйственной деятельности, которое заключается в управлении материальными потоками в сферах производства и обращения.

Другие определения рассматривают логистику как междисциплинарное научное направление, непосредственно связанное с поиском новых возможностей повышения эффективности материальных потоков.

В некоторых определениях подчеркивается высокая значимость творческого начала в решении задач логистики: логистика – это искусство и наука определения потребностей, а также распределения и содержания в рабочем состоянии в течение всего жизненного цикла всего того, что обеспечивает эти потребности.

Функционирование российской экономики в современных рыночных условиях не возможно без хорошо налаженной системы логистики. Эффективная логистическая система экономического субъекта обеспечивает не только высокое качество и сокращение сроков поставки продукции конечному потребителю, но и позволяет предприятию с наименьшими издержками максимально адаптироваться к изменениям внешней среды. Доказано, что от правильно построенной логистической системы фирмы зависит уровень ее конкурентоспособности [5, с. 186], однако, в настоящее время в нашей стране еще очень мало фирм могут повышать свои рыночные преимущества за счет эффективной логистической деятельности. Логистическая деятельность в РФ находится в стадии становления, что привлекает внимание к ее исследованию, определению характера, особенностей, основных проблем и перспектив.

Предпосылки развития логистики в торговле на современном этапе:

- развитие конкуренции;
- интеграционные процессы в торговле (появление крупных торговых сетей);
- увеличение стоимости труда на соответствующем рынке в области логистики;
- развитие информационных технологий

Рассмотрим подробнее проблему развития логистики в нашей стране. Востребование научных подходов и практических методов логистики началось одновременно с началом перехода России к рыночным отношениям. Как показывает зарубежный опыт, потребность в конкретном теоретическом аппарате и практической инструментари логистического менеджмента зависела от множеств условий, сложившихся на определенном историческом отрезке времени. К таким условиям относятся следующие: уровень развития производственных сил, уровень технологического развития, политическая обстановка, зрелость рыночных отношений.

Рассмотрим в общих чертах принципиальные трудности, которые стоят на пути развития логистической концепции в России:

- тяжелая общеэкономическая ситуация и социальная напряженность во всех слоях общества;
- недооценка в течение длительного времени значимости сферы обращения (снабжения и сбыта), которая на Западе занимает ключевую позицию в логистике (исторически сфера обращения в нашей стране отставала от сферы производства,

следствием чего являлось замедленное продвижение товаров к конечному потребителю, неудовлетворительное качество обслуживания потребителя и т. п.);

- отставание инфраструктуры экономики даже от среднемирового уровня: нерациональное развитие товаропроводящих структур, слабый уровень развития современных систем электронных коммуникаций, отсталые транспортная инфраструктура (прежде всего в области автомобильных дорог) и технико - технологический уровень развития транспортных средств;

- низкий уровень развития производственно - технической и технологической базы складского хозяйства;

- слабое развитие промышленности по производству современной тары и упаковки и т. п.

Это в общем случае, а в частности самое важное, по мнению консалтинговых организаций, занимающихся постановкой логистики в российских компаниях, - отсутствие описаний функций бизнес - процессов организации, что, как правило, вызвано отсутствием организационной структуры.

Научно - теоретические предпосылки связаны с вузовской подготовкой специалистов по широкому кругу дисциплин, прямо или косвенно имеющих отношение к логистике, а также большим количеством научных трудов и методических разработок, затрагивающих в той или иной степени проблемы логистики и составляющих ее теоретическую и научно - методическую основу. Это работы отечественных ученых в областях системного анализа, технической и экономической кибернетики, исследования операций, теории управления запасами, теории массового обслуживания.

Научно - технические предпосылки связаны с внедрением в различных отраслях промышленного производства систем управления материальным потоком (то, что мы сейчас называем прерогативой логистики). В первую очередь это относится к внутрипроизводственным системам организации работы технологического (промышленного) транспорта и складского хозяйства, гибким автоматизированным и роботизированным комплексам. Известны примеры эффективного использования в промышленности микрологистических систем типа САПР, РИТМ, КСОТО, систем оптимального оперативно - производственного планирования, контроля и управления запасами материальных ресурсов, подобных зарубежным системам MRP / DRP, KANBAN.

Таким образом, рассмотренные предпосылки создают фундамент для интенсивного внедрения логистической концепции управления в сферах производства и обращения экономики России. Однако необходимы быстрая и качественная подготовка кадров, развитие и совершенствование производственной, технической и технологической базы логистики в различных отраслях экономики, а также создание логистических товаропроизводящих структур, микро - и макрологистических систем различного уровня.

Список литературы:

1. Кизим А.А., Сердюк А.А. Транспортно - логистическая система как фактор устойчивого развития региона. Чрезвычайные ситуации: промышленная и экологическая безопасность. — 2014. — № 1—2 (13—14). — С. 80—91.

2. Концепция проекта «Mag - Логистика» // Международная ассамблея столиц и крупных городов. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.e-gorod.ru/documents/programs/mag - logo / Концеп _proj.htm](http://www.e-gorod.ru/documents/programs/mag-logo/Koncept_proj.htm)

3. Распопова А. Дорог каждый километр дорог // Газета.Ru 2015. 18.03. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gazeta.ru/auto/2014/03/17_a_5953653.shtml

4. Старкова Н.О., Саввиди С.М., Сафонова М.В. Тенденции развития логистических услуг на современном мировом рынке. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. — 2014. — № 85. — С. 480—490.

5. Старкова Н.О. Формирование внутрифирменной системы управления интеллектуальными активами: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 Краснодар, 2014. — 202 с.

6. Logistics Performance Index. International LPI // World Bank official site. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://lpi.worldbank.org/international>

© Чимагомедова С.С. 2016

Чотчаева А.М.,

магистрант Высшей школы политического
управления и инновационного менеджмента

ФГБОУ ВО «ПГУ»,

г. Пятигорск, Российская Федерация

РИСКИ В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Под риском инновационной деятельности понимают множество промежуточных и окончательных результатов, имеющих различную оценку в глазах инноваторов, инвесторов и др. участников инновационного процесса. А риск - важный элемент результата исполнения хозяйственного решения, потому что, неопределенность – является неизбежным условием функционирования различной экономики [3].

В любой управленческой деятельности, в той или иной мере существует рисковый характер, это обусловлено множеством факторов динамики объекта управления, его внешнего окружения, и ролью человеческого фактора в процессе воздействия [2]. Вследствие этого и определяются направления и возможности обеспечения устойчивого функционирования инновационного предприятия и способности бороться с неблагоприятными ситуациями. О значительном уровне риска в инновационной деятельности свидетельствует тот факт, что в среднем из каждых ста венчурных фирм успеха добиваются лишь несколько.

Совокупность практических мер, которые позволяют снизить неопределенность результатов инновации, повысить эффективность реализации нововведения, снизить цену достижения инновационной цели называется управление рисками.

Основные задачи управления инновационными рисками: разработка методов для снижения рисков проектов; оценка влияния негативных факторов на инновационную

деятельность и на результаты внедренных нововведений; прогнозирование появления негативных факторов, влияющих на динамику инновационного процесса; создание системы для управления рисками в инновационной деятельности [1].

Классификация рисков инновационной деятельности:

Чистые риски. На принятие управленческих решений всегда влияет ряд факторов, изменить или ограничить действие которых невозможно. Налоговое законодательство, природно - географические условия, общественная мораль, социальные устои относятся к числу таких факторов. Политические риски. Они связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства. Эти риски возникают, когда нарушаются условия производственно - торгового процесса по причинам, которые не зависят от хозяйствующего субъекта. Природные и стихийные риски. Представляют собой риски, которые связаны с проявлениями стихийных явлений: наводнением, землетрясением, бурей, эпидемией, пожарами т.д. Кредитный риск. Представляет собой опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. Коммерческий риск. Он связан с производственно - хозяйственной или финансовой деятельностью, главной целью которой является получение прибыли. Валютный риск. Валютный риск рассматривается как опасность валютных потерь, связанных с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте, при проведении внешнеторговых, кредитных, валютных операций, операций на фондовых или валютных биржах. Портфельные риски связаны с портфелем инвестиций. Стратегическое размещение активов определяет, как должны быть размещены средства портфеля при долгосрочных прогнозах, основанных на таких показателях, как ковариация, доходность, дисперсия.

Наиболее универсальный способ классификации рисков основан на выделении операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, поскольку именно эти виды деятельности определяют динамику и результаты производственных и инновационных процессов.

Риски инновационного проекта. Данные риски связаны с инновационной деятельностью, главной целью которой является реализация инновации. Деловой риск. Связан с вероятностью снижения выручки до уровня, который не покрывает предпринимательские издержки.

Полностью избежать риска в инновационной деятельности вовсе невозможно, потому что, инновации и риск – это две взаимосвязанные категории. В практике часто встречаются случаи, необходимости ухода от рискованных инновационных проектов или прекращения совместной деятельности с партнерами. В зависимости от вида риска, существуют следующие методы: диверсификация, распределение рисков, страхование, хеджирование, лимитирование, уход от рисков и другие.

Таким образом, инновационная деятельность характеризуется высоким уровнем неопределенности динамики основных ее факторов, которые определяют результаты деятельности. Инновации в отличие от различных стабильных процессов, могут завершиться полной неудачей. Но, тем не менее, большее число предпринимателей, приступая к реализации нововведений, предпочитают просчитывать свои риски и шансы, предусмотреть узкие места и так же попытаться снизить всевозможные негативные отклонения в инновационной деятельности. Такие задачи решаются при создании системы управления рисками.

Список использованной литературы

1. Еремина О.С. Особенности инновационной деятельности современных предприятий / О.С. Еремина, Н.В. Демина // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 1 - 1 (60). С. 96 - 100.
2. Салогуб А.М. Диагностика креативного управления / А.М. Салогуб, Н.В. Демина // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. 2016. № 2 (26). С. 145 - 152.
3. Чистова М.В. К вопросу о содержании понятия «инновационно - активная организация» / М.В. Чистова, Л.Х. Базад // В сборнике: Университетские чтения – 2016 Материалы научно - методических чтений ПГЛУ. 2016. С. 217 - 222.

© Чотчаева А.М., 2016

Шаповалов А.В.,

магистрант,

РЭУ им. Плеханова (Воронежский филиал),

г. Воронеж, Российская Федерация

ПРОЕКТНО - ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ

Проектный подход как преднамеренный метод формирования будущих систем является продолжением процесса подхода, но в центр ставится не процесс, а проект в качестве основного производства, инноваций и конкурирующий бизнес - единицы. Понятие "проект" в двадцать первом веке, широко используется не только среди инженеров, технических специалистов и специалистов в области строительства, но и экономистов, менеджеров, финансистов, ученых. Данный термин применяется для описания реализации идей и видения будущего, чтобы суметь достичь поставленные задачи и получить эффективные результаты при прозрачности в расходовании всех ресурсов в процессе развития и реализации своей деятельности. Проект – это уникальное единовременное предприятие компании, которое не входит в список ее повседневных операций, и управление проектами призвано обеспечить такие условия и такую организацию работы, чтобы были соблюдены сроки, бюджет и достигнуты поставленные цели [1, с. 7; 2, с. 62; 4, с. 143; 14, с. 23; 15 с. 122]. Проектный подход используется, как правило, для внешнеэкономического сотрудничества, а так же для реализации инвестиционных проектов за рубежом или внутри страны с иностранными партнерами.

Основопологающим принципом проектирования, в рассматриваемом подходе, является концепция не функций или процессов, а проекта. Под этим подразумевается создание нового и, как правило, одного продукта, такого как создание и внедрение новых технологий, разработка и производство месторождений полезных ископаемых [3, с. 258; 8, с. 6]. Такой проект требует выполнения сложной деятельности и обеспечения непрерывной интеграции и координации действий при жестких ограничениях по времени, стоимости и качества работы.

К основным преимуществам структуры управления в проектном подходе можно отнести: высокую гибкость; высокий уровень мотивации сотрудников; активное развитие инновационной деятельности; сокращение численности управленческого персонала по сравнению с иерархическими структурами.

Для проектно - ориентированного подхода можно сформулировать следующие три этапа, которые необходимо реализовать, чтобы обеспечить гармоничное сочетание процесса и проектной деятельности компании.

Этап 1. Развитие операционной деятельности структуры компании. На этом этапе основной задачей является формальное описание организационно - функциональной структуры бизнес - процессов, в котором должны быть выделены все функции компании и их основных исполнителей, а так же должны быть определены все связи между организационными единицами. Часто на этом этапе менеджеры организуют частичную перестройку бизнес - процессов для устранения избыточных или дублирующих функций и добавления недостающих, что позволяет провести оптимизацию рабочего процесса в организации.

Этап 2. Создание механизмов реализации процессов в проектной форме. Этот этап состоит из нескольких подэтапов, включающих: построение альтернативных вариантов реализации процессов; адаптацию системы управления компанией к выполнению проектов; формирование принципов и регламентов взаимодействия владельцев процессов с руководителями проектов.

Этап 3. Создание механизмов унифицированного выполнения проектов. Именно на этом этапе формируется равенство между проектами и процессами.

Проектно - ориентированные компании, помимо преимуществ подхода к управлению, являются так же менее рискованными в кризисный период. Проектный подход является очень популярным в IT - компаниях. Сотрудники таких компаний могут быть задействованы в нескольких внешних проектах, что является очень удобным для самой организации [5, с. 142; 6, с. 106; 7, с. 66; 10, с. 9].

К инструментам управления проектами относятся не только способы мотивации людей, но и методы управления временем, качеством, затратами, методы мониторинга и контроля. Во многих случаях эти методы могут быть применены в линейной организационной структуре, и даже повысить эффективность отдельного сотрудника или отдела [9, с. 24; 11, с. 16; 12, с. 87; 13, с. 4].

Несмотря на многие стандартизированные рекомендации, не может быть единой методологии, которая бы гарантировала успех проекта. Каждая организация уникальна, как уникальна ее корпоративная культура и сложившиеся методы работы.

Список используемой литературы

1. Аньшин В.М. Модели управления портфелем проектов в условиях неопределенности [Текст] / В.М. Аньшин, И.В. Демкин, И.М. Никонов, И.Н. Царьков // Рубеж. - 2012. С. 7 - 8.

2. Безрукова Т.Л. Модель выбора и координации инвестиционных проектов при реализации инвестиционной стратегии [Текст] / Т.Л. Безрукова, Г.В. Голикова // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. - 2008. - № 8. - С. 61 - 63.

3. Голикова Г.В. Методология исследования стратегии управления организации на основе воспроизводства инвестиционного капитала и роста индивидуального благосостояния [Текст] / Г.В. Голикова, Н.В. Голикова // Вестник Воронежского государственного технического университета. Серия : Гуманитарные науки. – 2009. – Т. 5. - № 12. – С. 257 - 259
4. Голикова Г.В. Механизм формирования инвестиционной политики как условие саморазвития коммерческой организации [Текст] / Г.В. Голикова, Н.В. Голикова // Вестник Воронежского государственного технического университета. Серия : Гуманитарные науки. – 2005. – № 9. – С. 142 - 144
5. Голикова Г.В. Механизм формирования инвестиционной политики как условие саморазвития коммерческой организации [Текст] / Г.В. Голикова, Н.В. Голикова // Вестник Воронежского государственного технического университета. Серия : Гуманитарные науки. – 2005. – № 9. – С. 142 - 144
6. Голикова Г.В. Модернизация российской экономики: проблемы и перспективы стратегического развития [Текст] / Г.В. Голикова, Н.В. Голикова И.С. Наумов. – в сб.: Глобальные проблемы модернизации национальной экономики материалы I Международной научно - практической конференции (заочной). Под редакцией Юрьева В.М. и др. - . 2012. - С. 105 - 110.
7. Голикова Г.В. Роль технологического подхода в формировании предмета стратегической теории фирмы [Текст] / Г.В. Голикова, Н.В. Голикова, А.Н. Мордвинцев // Современная экономика: проблемы и решения. – 2012. – № 9 (33). – С. 56 - 64
8. Голикова Г.В. Стратегический выбор при управлении коммерческими организациями [Текст] / Г.В. Голикова, О.Н. Дегтярева, С.В. Лукьянов, И.И. Ситников. – Воронеж : Кварта, 2005. – 167 с.
9. Голикова Г.В. Теоретико–методологические основы стратегии управления организацией на основе формирования и развития инвестиционного капитала [Текст] / Г.В. Голикова // Российский экономический интернет - журнал. – 2008. – № 4. – С. 24 - 32
10. Голикова Г.В. Формирование инвестиционной стратегии организации: теория и методология [Текст] / Г.В. Голикова. - Воронеж: Научная книга, 2008. – 286 с.
11. Голикова Н.В. Изменение инвестиционного поведения: модели и методы [Текст] / Н.В. Голикова, Г.В. Голикова. – Воронеж: Научная книга, 2008. – 167 с.
12. Голикова Н.В. Особенности стратегического выбора предприятия в регионе [Текст] / Н.В. Голикова, Г.В. Голикова В сб.: Стратегии социально - экономического развития регионов сборник статей научно - практической конференции. Под редакцией И. Е. Рисина и др. - 2002. - С. 86 - 89.
13. Карлинская Е.В. Модели и методы управления портфелями проектов организации: восемь правил успешного внедрения [Текст] / Е.В. Карлинская, В.Б. Катанский // Рубеж. - 2010. С. 3 - 4.
14. Матвеев А.А. Модели и методы управления портфелями проектов [Текст] / А.А. Матвеев, Д.А. Новиков, А.В. Цветков // Рубеж. - 2013. С. 22 - 24.
15. Сербулов Ю.С. Формирование инновационно - инвестиционной стратегии коммерческой организации в регионе [Текст] / Ю.С. Сербулов и др. - Воронеж: Научная книга, 2008. – 186 с.

ПРОБЛЕМЫ ВНУТРИРОССИЙСКОГО ОТДЫХА

Россия – страна уникальных природных богатств. Ее территория огромна. Благодаря этому, страна включает большое количество разнообразных природных зон с различным климатом. Это позволяет организовать множество туристических мест отдыха. Огромное число всемирно известных исторических памятников и объектов высокой культурной ценности на территории страны побуждает к бурному росту и развитию въездного и внутреннего туризма. Но при всем этом богатстве, конкурентоспособность России крайне низка среди популярных курортов мира.[1]

В последнее время, индустрии туризма уделяется большое внимание как со стороны правительства на федеральном и региональном уровнях, так и со стороны бизнеса, потенциальных инвесторов и большого количества россиян. Но несмотря на это, показатели внутреннего туризма России относительно низкие.

Основными проблемами развития внутреннего туризма России являются:

1. Проблема с объектами для размещения туристов

Строительство новых гостиниц, требует значительных затрат, длительных сроков окупаемости, следовательно отсутствует достаточное количество средств размещения массового туриста; также можно отметить высокую стоимость действующих средств размещения.

2. Слабый интерес инвесторов к индустрии туризма

Инвесторам выгоднее вложить средства в строительство жилого комплекса, чем гостиницы, окупив затраты значительно быстрее. Особенно это касается строительства в крупных городах, где стоимость земельного участка под застройку довольно высокая.

3. Транспортная проблема

Высокие цены на авиаперелёты отпугивают не только зарубежных туристов, но и отечественных. Железнодорожный транспорт не всегда удобен, учитывая значительную протяженность нашей страны. Автотуристов также ждут препятствие в виде отсутствия инфраструктуры для путешествий автотранспортом, низкое качество дорог, недостаточное количество придорожных кафе, гостиниц, стоянок, информационных указателей, низкий уровень сервиса и высокие цены за услуги.

4. Низкий уровень «культуры отдыха»

В современной России «культура отдыха» только зарождается. «Культура отдыха» подразумевает готовность населения, работников туристской сферы к взаимодействию с туристами, проявлением доброжелательности и гостеприимства, проявлению такта и толерантности, а также уважительное и бережное отношение туристов к посещаемым ими объектам и территориям, быту и обычаям местного населения, укладу их жизни.

5. Низкий уровень сервиса

Причинами данной проблемы являются: низкая заработная плата в сфере внутреннего туризма, а также несоответствие профессиональных знаний и навыков с требованиями, которые предъявляют работодатели.

6. Слабое продвижение туристского продукта внутри страны

Среди россиян сложилось мнение, что отдыхать в своей стране это не престижно. Во многих случаях данное мнение связано с отсутствием информации и рекламе о возможностях отдыха в России.

Принимая участие на форума в Йошкар – Оле, президент России В. Путин сказал, что «возможности для развития в России внутреннего туризма практически неисчерпаемы». Российский лидер заявил, что существует программа по развитию российского туризма.[2]

Хочется верить, что турист не должен ехать к нам потому, что больше некуда. Он должен ехать к нам, потому что он этого хочет.

Список использованной литературы:

1. Проблемы финансирования туризма в Российской Федерации [http: // www.scienceforum.ru / 2015 / 828 / 9714](http://www.scienceforum.ru/2015/828/9714) (дата обращения 23.11.2016)
2. Форум действий. Регионы [http: // onf.ru / 2016 / 04 / 25 / putin - schitaet - neobhodimym - podderzhivat - vnutrenniy - turizm - i - sozdavat - usloviya - dlya - ego /](http://onf.ru/2016/04/25/putin-schitaet-neobhodimym-podderzhivat-vnutrenniy-turizm-i-sozdavat-usloviya-dlya-ego/) (дата обращения 23.11.2016)

© Шарова Д.С. 2016

Щербина К.Г.,

студентка 4 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,
пос. Персиановский, Российская Федерация

Корогод И.Е.,

студент 4 курса экономического факультета
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,
пос. Персиановский, Российская Федерация

Землякова С.Н.,

кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,
пос. Персиановский, Российская Федерация

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Присутствие процедуры финансового планирования и прогнозирования считается нормой для каждой компании в развитых государствах мира, и в последнее время уже становится нормой в Российской Федерации.

Однако примерно на половине предприятий России система планирования и прогнозирования неэффективна, отклонение фактических результатов от запланированных регулярно превышает 20–30 % . Подобная ситуация представляет собой серьезную проблему, так как финансовый план компании является основой для принятия управленческих решений.[1]

Финансовое планирование - это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств для обеспечения, развития организации.[2]

Главными целями данного процесса считается установление соотношения между наличием экономических ресурсов организации и потребностью в них, выбор действенных источников формирования финансовых ресурсов и выгодных вариантов их применения. Финансовое планирование исполняется при помощи составления экономических планов различного содержания и назначения исходя из задач и объектов планирования. Экономический план надлежит рассматривать как одну из реальных форм проявления распределительного характера денег организаций. Экономический план организации выступает в виде балансовых форм, сгруппированных в них заметок расходов и доходов, намечаемых к получению и финансированию в дальнейшем периоде.

Финансовое планирование в организации призвано решить следующие задачи:

- выявление резервов повышения зарплаток организации и методов их мобилизации;
- увязка денежных ресурсов с показателями производственного плана
- обеспечение оптимальных экономических отношений с бюджетом, банками и прочими экономическими структурами.

Основой экономического планирования считается **экономическое прогнозирование**, т. е. оценка возможных экономических результатов принимаемых решений и внешних причин, оказывающих большое влияние на результаты работы компании. Отправной точкой экономического прогнозирования считается прогноз продаж и надлежащих им затрат; конечной точкой и целью — расчет потребностей в дополнительном финансировании.[3]

Главная задача финансового прогнозирования состоит в определении дополнительных потребностей финансирования, которые могут быть замечены вследствие повышения объемов реализации продуктов или же предоставления услуг.

Любая страна, с учетом специфики национальной экономики, использует определенные подходы в моделировании и планировании финансовых и общественно значимых процессов, постоянно совершенствуя эти модели, применительно к изменяющимся условиям как внутри страны, но и на мировой финансовой авансцене.

Отдача финансового планирования и прогнозирования, успех решения стоящих перед ними задач в определяющей степени находятся в зависимости от комплексного взаимосвязанного применения всей системы денежных планов, улучшения методологии их разработки, объективности и полноты информационной базы, уровня экономического анализа и оценки намечающихся тенденций, обоснованности их факторов.

Следовательно, можно отметить, что в критериях рыночной экономики значительно увеличивается значимость и актуальность экономического планирования. Бесспорно, что от подобающей организации финансового планирования коренным образом зависит благополучие не только какого - либо предприятия, но и в целом всей страны. Более объективное и четкое экономическое прогнозирование считается залогом успеха введения и выполнения принятых методологий и управленческих решений. Бизнес не может планировать на процветание, не проектируя экономических планов, не осуществляя контроль их исполнение. Поэтому в развитых странах планирование – один из важнейших инструментов регуляции хозяйства.

Список использованной литературы

1. Евстигнеева О. А. «Содержание понятия финансовое состояние организации» // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 2 (28). С. 100–103.
2. Основы финансового планирования» [Электронный ресурс]. – Режим <http://www.grandars.ru>
3. Савкина. Р.В. Планирование на предприятии. –М.: Дашков и К, 2013.

© Щербина К.Г., 2016.

Корогод И.Е., 2016.

Землякова С.Н., 2016.

Юнусова А.Н.

Иэиу ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

Студентка, 5 курс, факультет «Экономики»

г. Симферополь, Республика Крым, РФ

Шамилева Э.Э.

к. э. н, доцент кафедры «Экономика предприятия»

Иэиу ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Республика Крым, РФ

АНАЛИЗ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПАО ЭМЗ «ФИРМА СЭЛМА»

Аннотация. В данной статье анализируется деятельность и исследуется прибыльность ПАО ЭМЗ «ФИРМА СЭЛМА» за 2013 - 2015гг.

Ключевые слова. Прибыльность, валовая прибыль.

Актуальность. В настоящее время оценить успешность функционирования предприятия без показателя прибыльности практически невозможно, так как именно факторы влияющие на него помогают определить уровень прибыли производства.

Целью данной работы является анализ прибыльности ПАО ЭМЗ «ФИРМА СЭЛМА».

Результаты исследования. Анализ прибыльности предприятия - один из главных составляющих в оценке устойчивости предприятия, успешности и эффективности его функционирования, а также склонности к банкротству»[1].

Необходимо разделить затраты на переменные и постоянные, так как их величина будет использоваться в дальнейших расчетах при анализе прибыльности предприятия. Разграничение затрат на переменные и постоянные представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Постоянные и переменные затраты
ПАО ЭМЗ «ФИРМА СЭЛМА»

	2013г. (тыс.руб.)	2014г. (тыс.руб.)	2015г. (тыс.руб.)	Постоянные затраты	Переменные затраты
Себестоимость продаж	177 261	144 725	166 025	+	
Коммерческие расходы	5 454	5 895	5 976	+	

Управленческие расходы	18 322	17 570	17 770	+	
Прочие расходы	63 504	15 004	67 984		+

Источник: составлено автором на основе отчета о финансовых результатах

Изучив таблицу 1 можно утверждать, что постоянные затраты на протяжении 2013 - 2015 гг. намного превышают переменные затраты. Наибольшая разность затрат приходится на 2014 год и составляет 153 186 тыс. руб.

Итак, анализ затрат данного предприятия, показал, что больше всего оно затрачивает средства на арендную плату, оклад управляющего персонала, выплаты по страхованию и амортизационные отчисления.

Проведем анализ прибыльности производства ПАО ЭМЗ «ФИРМА СЭЛМА», используя для этого отчет о финансовых результатах.

Для анализа прибыльности производства рассмотрим результаты основной деятельности предприятия в комплексе с прочими операциями предприятия.

Анализ прибыльности производства начнем с расчета валовой (маржинальной) прибыли.

Рассчитаем валовую прибыль за 2013 - 2015 года:

$$ВП_{2013} = 209\,918 \text{ тыс. руб.} - 177\,261 \text{ тыс. руб.} = 32\,657 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВП_{2014} = 170\,585 \text{ тыс. руб.} - 144\,725 \text{ тыс. руб.} = 25\,860 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВП_{2015} = 197\,007 \text{ тыс. руб.} - 166\,025 \text{ тыс. руб.} = 30\,982 \text{ тыс. руб.}$$

Определим отклонение валовой прибыли за 2012 - 2014 года:

$$\Delta ВП_{2014-2013} = 25\,860 \text{ тыс. руб.} - 41\,438 \text{ тыс. руб.} = -15\,578 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta ВП_{2015-2014} = 30\,982 \text{ тыс. руб.} - 25\,860 \text{ тыс. руб.} = 5\,122 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta ВП_{2015-2013} = 30\,982 \text{ тыс. руб.} - 41\,438 \text{ тыс. руб.} = -10\,456 \text{ тыс. руб.}$$

На основе произведенных выше расчетов, видим, что валовая прибыль за все 3 анализируемых года была положительной и постепенно росла, а это свидетельствует о том, что выручка ПАО ЭМЗ «ФИРМА СЭЛМА» превышает ее затраты, что в свою очередь говорит о том, что предприятие работает прибыльно.

Также видим, что валовая прибыль в 2014 и 2015 году заметно сократилась по сравнению с 2013 годом на 15 578 тыс. руб. и на 10 456 тыс. руб. соответственно. Снижение валовой прибыли может быть вызвано тем, что наблюдается спад выручки, а также увеличение себестоимости продаж.

Важным моментом является расчет маржинальной прибыли, так как на ее основе будут рассчитаны показатели прибыльности предприятия.

Итак, найдем маржинальную прибыль (МП) предприятия за 2013 - 2015 гг.:

$$МП_{2012} = 209\,918 \text{ тыс. руб.} - 63\,504 \text{ тыс. руб.} = 146\,414 \text{ тыс. руб.};$$

$$МП_{2013} = 170\,585 \text{ тыс. руб.} - 15\,004 \text{ тыс. руб.} = 155\,581 \text{ тыс. руб.};$$

$$МП_{2014} = 197\,007 \text{ тыс. руб.} - 67\,984 \text{ тыс. руб.} = 129\,023 \text{ тыс. руб.}$$

За все три анализируемых периода, маржинальная прибыль была положительной. Это говорит о том, что выручка от реализации покрывает переменные затраты на производство. Так как в 2014 году у предприятия наблюдалось меньше всего переменных затрат, а именно 155 581 тыс. руб., то и маржинальная прибыль в этот период была выше, чем в предшествующем и последующем годах. Так, в 2013 году маржинальная прибыль была меньше чем в 2014 году на 9 167 тыс.руб., а в 2015 году на 26 558 тыс.руб.

Далее определим ценовой коэффициент предприятия (Цк):

$$Ц_{к2015} = 129\,023 \text{ тыс. руб.} / 197\,007 \text{ тыс. руб.} \times 100\% = 65,49\% ;$$

$$Ц_{к2014} = 155\,581 \text{ тыс. руб.} / 170\,585 \text{ тыс. руб.} \times 100\% = 91,2\% ;$$

$$Ц_{к2013} = 146\,414 \text{ тыс. руб.} / 216\,385 \text{ тыс. руб.} \times 100\% = 67,66\% .$$

Так как в 2014 году маржинальная прибыль была выше чем в двух других анализируемых периодах, то ценовой коэффициент стал больше, чем в 2013 и 2015 годах и составил 91,2 % .

Для того, чтобы оценить прибыльность от основной деятельности предприятия рассчитаем следующие показатели:

1) Прибыльность переменных затрат (ППрЗ):

$$ППрЗ_{2013} = 8\,881 \text{ тыс. руб.} / 63\,504 \text{ тыс. руб.} = 13,98\% ;$$

$$ППрЗ_{2014} = 23\,5 \text{ тыс. руб.} / 15\,004 \text{ тыс. руб.} = 15,96\% ;$$

$$ППрЗ_{2015} = 7\,236 \text{ тыс. руб.} / 67\,984 \text{ тыс. руб.} = 10,64\% .$$

Данный показатель в 2013 году составил 13,98 % , а к 2014 году он вырос в 1,14 раз, а однако к 2015 году снизился в 1,5 раза по отношению к предшествующему периоду, что объясняется увеличением переменных затрат.

2) Прибыльность постоянных затрат (ППЗ):

$$ППЗ_{2013} = 8\,881 \text{ тыс. руб.} / 201\,037 \text{ тыс. руб.} = 4,42\% ;$$

$$ППЗ_{2014} = 2\,395 \text{ тыс. руб.} / 168\,190 \text{ тыс. руб.} = 1,42\% ;$$

$$ППЗ_{2015} = 7\,236 \text{ тыс. руб.} / 189\,761 \text{ тыс. руб.} = 3,81\% .$$

Итак, произведя расчеты, можно сказать о том, что степень отдаления предприятия от точки безубыточности совсем невелика, так прибыльность переменных затрат за все 3 анализируемых периода не превысила даже 5 % .

Менее всего предприятие было отдалено от точки безубыточности в 2014 году, так как рассчитываемый показатель был равен 1,42 % .

3) Прибыльность всех затрат (ПВЗ):

$$ПВЗ_{2013} = 8\,881 \text{ тыс. руб.} / 264\,05 \text{ тыс. руб.} = 3,36\% ;$$

$$ПВЗ_{2014} = 2\,395 \text{ тыс. руб.} / 183\,14 \text{ тыс. руб.} = 1,3\% ;$$

$$ПВЗ_{2015} = 7\,236 \text{ тыс. руб.} / 257\,745 \text{ тыс. руб.} = 2,8\% .$$

На основе выше представленных вычислений, можно сделать вывод о том, что в 2013 году на 1 рубль общих текущих затрат будет 3,36 % прибыли от основной деятельности. В 2014 году - 1,3 % прибыли от основной деятельности, а в 2015 году - 2,8 % . Данные показатели отличаются, так как в каждом году менялась величина затрат на реализованную продукцию.

4) Прибыльность продаж по основной деятельности (ППОД):

$$ППОД_{2013} = 8\,881 \text{ тыс. руб.} / 209\,918 \text{ тыс. руб.} = 4,23\% ;$$

$$ППОД_{2014} = 2\,395 \text{ тыс. руб.} / 170\,585 \text{ тыс. руб.} = 1,4\% ;$$

$$ППОД_{2015} = 7\,236 \text{ тыс. руб.} / 197\,007 \text{ тыс. руб.} = 3,67\% .$$

Наибольшая доля прибыли от продаж в выручке от реализации (без учета НДС) была в 2013 году и составляла 4,23 % . В 2014 году она резко снизилась до 1,4 % , что объясняется снижением выручки от реализации. К 2015 году, видим, что она поднялась по сравнению с предшествующим годом на 2,27 % и стала равной 3,67 % .

5) Прибыльность затрат по чистой прибыли (ПЗЧП):

$$ПЗЧП_{2013} = 7\,238 \text{ тыс. руб.} / 264\,095 \text{ тыс. руб.} = 2,74\% ;$$

$\text{ПЗЧП}_{2014} = 1\,178 \text{ тыс. руб.} / 183\,14 \text{ тыс. руб.} = 0,64\%$;

$\text{ПЗЧП}_{2015} = 5\,435 \text{ тыс. руб.} / 257\,745 \text{ тыс. руб.} = 2,11\%$.

Рассчитав данный показатель, делаем вывод о том, что в 2013 году на 1 рубль текущих затрат приходилось 2,74 % чистой прибыли, а в 2015 году 2,11 % . Низкое значение прибыльности затрат по чистой прибыли в 2014 году (0,64 %) , объясняется тем, что был резкий спад чистой прибыли до 1178 тыс.руб.

б) прибыльность всех продаж (ПВП):

$\text{ПВП}_{2013} = 7\,238 \text{ тыс. руб.} / 210\,341 \text{ тыс. руб.} = 3,44\%$;

$\text{ПВП}_{2014} = 1\,178 \text{ тыс. руб.} / 184\,806 \text{ тыс. руб.} = 0,64\%$;

$\text{ПВП}_{2015} = 5\,435 \text{ тыс. руб.} / 263\,464 \text{ тыс. руб.} = 2,06\%$.

Итак, начиная с 2013 года по 2015 год, доля чистой прибыли в совокупных результатах деятельности предприятия составляла соответственно 3,44 % , 0,64 % и 2,06 % . Снижение показателя прибыльности всех продаж в 2014 году до 0,64 % можно также объяснить резким падением чистой прибыли.

Итак, произведя анализ прибыльности ПАО ЭМЗ «ФИРМА СЭЛМА», выявили, что объемы получаемой прибыли с 2013 по 2015 год изменялись в основном за счет изменения прочих операционных доходов, выручки, а также уровня затрат, как переменных, так и постоянных.

Список использованной литературы:

1. Анализ прибыльности [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.altinvest.ru/index.php/ru/biblioteka/tematicheskie-stati/analiz-finansovogo-sostoyaniya-kompanii/analiz-pribylnosti> (дата обращения: 07.05.2016)

© Юнусова А. Н., Шамилева Э.Э. 2016

Юсупова Р.А.

магистрант ИЭС УГНТУ,

г.Уфа, Российская Федерация,

Байрушина Ф. Ф.

Ст. преподаватель ИЭС УГНТУ

Г. Уфа, Российская Федерация

РЕЗЕРВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Предпринимательская деятельность всегда связана с риском, вне зависимости от того, является ли она активной или пассивной. Для эффективного функционирования в условиях рыночной экономики предприятиям необходимо внедрять инновационные технологии, новые идеи, нестандартные решения, - все это повышает риск.

Многие ученые рассматривают риск как нежелательное, негативное явление, которое, по возможности, нужно нейтрализовать или свести к минимуму [4, 40].

В современных условиях у коммерческих предприятий возникает потребность в уменьшении неопределенности и рисков в процессе взаимодействия с партнерами, инвесторами, контрагентами. Здесь и становится необходимым создание системы защиты от непредвиденных ситуаций в деятельности организации от производственных и финансовых рисков, дебиторов. Внедрение реализации на практике эффективной системы страхования тесно связана с резервированием производственных и финансовых ресурсов, что означает сохранение ресурсов про запас, в резерве (распределение ресурсов во времени), т.е. страхование от рисков поддерживает допустимый уровень финансовой устойчивости для коммерческих организаций, которые функционируют в условиях жесткой конкуренции.

В Большой советской энциклопедии термин «резерв» означает запас чего - либо на случай надобности; источник, откуда черпаются необходимые новые ресурсы [1].

Большой экономический словарь дает более глубокое определение резерва: «отдельная часть активов, которая собирается в резервных (страховых) фондах – как централизованных, так и децентрализованных – и предназначена для покрытия непредвиденных убытков, затрат для подстраховки рисков» [2]. Таким образом, резервами можно считать запасы ресурсов, которые обеспечивают бесперебойную работу организации, а также это метод снижения рисков, позволяющий преодолеть негативные последствия.

Наличие резервного капитала у предприятия – важнейший фактор стабильности его деятельности в рыночной экономике, условие обеспечения устойчивого финансового состояния.

Создание резервов становится необходимым в следующих случаях:

- Очевидна экономическая выгода от его использования по сравнению с другими методами снижения риска;
- Невозможно обеспечить снижение или покрытие рисков при помощи других методов воздействия на риск.

Основными формами самострахования являются:

- Страховой фонд предприятия. Цель создания – покрытие непредвиденных расходов, кредиторской задолженности, расходов по ликвидации организации, выплата процентов по облигациям и дивидендам;
- Целевые резервные фонды;
- Резервные суммы финансовых ресурсов в системе бюджетов;
- Нераспределенный остаток прибыли, полученный в отчетном периоде.

К числу резервных фондов денежных средств относятся также резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, резервы по сомнительным долгам, резервы предстоящих расходов и другие, создаваемые в акционерных обществах для погашения облигаций и выкупа акций [5, 115].

Приведем особенности процесса формирования и использования финансовых резервов, а также методы реакции на риск:

- Целью является не получение прибыли (источник прибыли – основная производственная деятельность);

- Требуются денежные затраты для нейтрализации риска. Любые действия, которые снижают риск, имеют свою «цену». Применение любого из методов управления рисками приводит к перераспределению текущих и ожидаемых финансовых потоков организации;
- Методы управления риском не ставят своей целью полностью устранить риск (из - за немаленьких затрат), чаще всего они разрабатываются для того, чтобы перевести риск из неприемлемых форм в приемлемые [3, 29].

Таким образом, финансово - хозяйственная деятельность предприятий на сегодняшний день связана со значительной неопределенностью знаний об условиях и процессах, протекающих как внутри организации, так и во внешней среде, что является предпосылкой формирования финансовых резервов – одного из способов реакции на риск, основной целью которых является реальное представление информации о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия, а также формирование источников денежных средств для покрытия неблагоприятных последствий финансовых и бизнес - рисков.

Список использованной литературы:

1. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Электрон.текстовые данные. – М. : Большая рос.энцикл., 2003;
2. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. – 7 - е изд., доп. – М. : Ин - т новой экономики, 2007. – 1472 с.;
3. Ендовицкий Д.А. Финансовые резервы организации: анализ и контроль : научное издание / Д.А. Ендовицкий, А.Н. Исаенко; под ред. Проф.Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2009. – 302 с.;
4. Пименов Н.А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности / Н.А. Пименов: под общ.ред. В.И. Авдийского. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 413 с.;
5. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности 080105 «Финансы и кредит» / (Н.В. Колчина и др.); под ред. Н.В. Колчиной. 4 - е изд., перераб. и доп. — М.:ЮНИТИ - ДАНА,2007. - 383 с.

© Юсупова Р.А. 2016

Яковлева Е.Н.,

к.э.н., доцент

доцент кафедры экономики и управления

ФГБОУ ВО Череповецкий государственный университет

г. Череповец, Российская Федерация

РОЛЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ КОМПАНИЙ

Интеллектуальный капитал является ведущим ресурсом постиндустриального общества и лежит в основе любого экономического процесса. Поднять на качественно новый уровень

российскую экономику в посткризисных условиях можно только путем активного повсеместного распространения адаптивных инновационных стратегий при условии обеспечения последних необходимыми квалифицированными кадрами.

Понятие интеллектуального капитала (ИК) ввел в научный оборот Дж. Гэлбрейт в 1969 г. [1]. В нашей стране исследование процесса формирования и развития ИК находится на начальной стадии. В данной работе определим ИК организации как совокупность научных, профессиональных и обыденных знаний, накопленного опыта, общения и деловых связей работников, организационной структуры, интеллектуальной собственности, программного обеспечения, имиджа организации и других нематериальных активов, которые имеют определенную стоимость, увеличивают стоимость компании и дают ей конкурентное преимущество.

Поскольку в данной работе выбран приоритет изучения ИК как ресурсной составляющей организации, то в целях эффективного управления им встает проблема его стоимостной оценки. Метрологические системы экономики, разработанные для оценки активов организаций, основанные на принципах бухгалтерского учета, применяются традиционно в РФ для определения стоимости нематериальных активов как части ИК, но они подвергаются серьезной критике. В то же время объективная оценка ИК способствует формированию эффективной долгосрочной стратегии компании в постоянно меняющейся внешней обстановке, используется в рекламных целях, управлении конкурентоспособностью, при переговорах с инвесторами, кредиторами и т.д. Как основной фактор инновационного устойчивого развития организаций ИК, оцененный в стоимостной форме, служит индикатором инновационного потенциала компаний. Оценочная деятельность ИК в нашей стране находится в процессе становления, а методы определения стоимости в основном заимствованы из западной практики. Наиболее полный обзор методов измерения ИК представлен Карлом - Эриком Свейби [2]. Им выделено 25 методов измерения ИК, сгруппированных в 4 категории.

1. Методы прямого измерения ИК - Direct Intellectual Capital methods (DIC) основаны на идентификации и оценке в стоимостных измерителях отдельных составляющих ИК.

2. Методы рыночной капитализации - Market Capitalization Methods (MCM). Стоимость ИК вычисляется как разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров.

3. Методы отдачи на активы - Return on Assets methods (ROA). Разность рентабельности активов ROA данной компании и среднеотраслевого значения умножается на материальные активы компании и получается средний дополнительный доход от ИК.

4. Методы подсчета очков - Scorecard Methods (SCM). Идентифицируются различные компоненты нематериальных активов или ИК, генерируются и докладываются индикаторы и индексы в виде подсчета очков.

Большинство известных методов оценки ИК легко распределяются по четырем перечисленным категориям. При этом следует отметить общие черты, присущие методам DIC и SCM, а также MCM и ROA. В первых двух случаях в основе лежит идентификация отдельных компонентов ИК, во втором - оценка интегрального эффекта. Существуют также методы оценки, которые не входят в перечисленные четыре группы, например, комплексный подход Стюарта, где интегрируются частные оценки составляющих ИК - человеческого, структурного и потребительского капитала. Различные модели и теории ИК

представляют собой обобщение практики управления факторами стоимости в конкретных компаниях. По этой причине каждая модель уникальна и отражает специфику компании, в которой была разработана.

Перечисленные зарубежные методы оценки ИК имеют ограничения по применению, связанные с отраслевыми особенностями, спецификой организационно - правовых форм, стадией развития фирмы, недостаточностью информации и другими факторами, а также иные недостатки, однако аппарат их применения в настоящее время развивается, что способствует их внедрению в практику российского менеджмента. Наиболее перспективна, на наш взгляд, интеграция различных методов в зависимости от ситуации, целей и условий функционирования организации. Научной задачей сегодня является разработка единого интегрального подхода, который был бы простым, достоверным и репрезентативным, комплексным и универсальным для всех предприятий народного хозяйства. Выработка такого метода будет способствовать расширению возможностей использования категории ИК в целях оценки бизнеса (в случаях поглощения, продажи и т.д.), получения кредитов и займов, привлечения инвестиций, улучшения имиджа компании и т.д. Но самое главное, стоимость ИК выступает и как фактор, и как целевой критерий устойчивого инновационного развития любой компании. Поэтому мониторинг и учет стоимости ИК обеспечит необходимой информацией систему принятия управленческих решений в сфере инноваций как на стратегическом, так и тактическом уровне.

Список использованной литературы

1. Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. Сборник статей и материалов. Выпуск 1 / Под общ. ред.: В. Л. Иноземцев. - М. : Центр исследований постиндустриального общества, 2009. – 240 с.
2. Козырев А.Н. Экономика интеллектуального капитала. Научные доклады № 7. – 2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. – 30 с.

© Яковлева Е.Н., 2016

Янина О. Н.

к. э. н., доцент РГСУ, Москва

Люева Р. Р.

магистрант РГСУ, Москва

ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ ТИПА ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ

Аннотация: в статье рассмотрены подходы к выбору типа дивидендной политики в современных компаниях. При этом особое внимание уделено рассмотрению факторов, влияющих на выбор дивидендной политики, а также вопросам распределения дивидендных выплат.

Ключевые слова: дивиденды, дивидендная политика, прибыль акционерного общества, уровень дивидендных выплат.

Важной стратегической задачей управления современной компанией является достижение максимального уровня богатства акционеров, поэтому дивидендную политику необходимо разрабатывать с учетом интересов собственников компании.

В Российской Федерации понятие «дивиденд» стало вновь использоваться в первой половине 90 - х годов прошлого века. Вынужденный перерыв длился несколько десятилетий в силу очевидных преград. Вместе с данным понятием связан и приход к нам из США различных теорий дивидендной политики. Ими рассматриваются разнообразные подходы к формированию дивидендной политики с позиции воздействия на рыночную капитализацию компании и рост благосостояния акционеров.

Большинство российских акционерных обществ до сих пор не имеют проработанной, утвержденной дивидендной политики, а их руководство зачастую не рассматривает дивиденды как фактор, способный оказать влияние на капитализацию компании и поведение текущих и потенциальных инвесторов. Акционерами, в свою очередь, дивидендные платежи рассматриваются как показатель эффективности и успешности работы компании, а не как средство получения периодического дохода. В качестве дохода они предпочитают ориентироваться на изменение курсовой стоимости акций. Однако, в решениях руководства западных компаний – дивидендные выплаты занимают важное место, чем обеспечивают акционерам большой (по сравнению с российскими аналогами) уровень дохода [9, с. 54 - 55].

Мировая финансовая нестабильность, делает вопросы дивидендной политики более актуальными, по причине необходимости осуществления стратегического выбора компаниями, между реализацией инвестиционных программ (по факту, развитием компании) и выплатой дивидендов (реализацией прав владельцев акций на получение дохода).

Дивидендная политика предприятия, например, акционерного общества – это такой вид распределения доходов компании, когда дивиденды, то есть проценты от прибыли, распределяются среди акционеров. Так же под дивидендной политикой понимается политика распределения прибыли на дивиденды и капитализируемую часть (рисунок 1.).

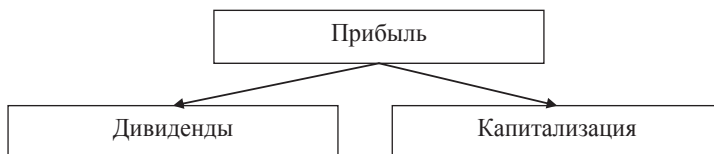


Рисунок 1 – Основные направления распределения прибыли

Дивидендная политика, в общем виде, представляет собой свод правил, основываясь на которые, каждая компания определяет направления распределения чистой прибыли, полученной по результатам хозяйственной деятельности.

Дивидендная политика рассматривает в процессе своего формирования и реализации, такие вопросы, как предпочтения акционеров между текущими и будущими доходами, влияние различных факторов на оценку капитала корпорации (акционерного общества),

определяет оптимальное значение дивидендного выхода и схемы, формы и способы его выплаты [1, с. 89].

Выбор того или иного типа дивидендной политики на ближайшую перспективу зависит от совокупности внешних и внутренних факторов. Исходя из практики финансового менеджмента к факторам, определяющим дивидендную политику, относятся:

1) степень готовности отдельных инвестиционных проектов, имеющих высокий уровень эффективности (для отдельных подготовленных проектов необходима ускоренная реализация для того, чтобы обеспечить их эффективную эксплуатацию при благоприятной конъюнктуре рынка, поэтому в эти периоды необходимо концентрировать собственные финансовые ресурсы);

2) факторы, которые являются характеристикой возможностей формирования финансовых ресурсов из альтернативных источников. К таким факторам следует отнести:

– достаточность резервов собственного капитала, сформированных в предшествующем периоде;

– стоимость привлечения дополнительного акционерного капитала;

– стоимость привлечения дополнительного заемного капитала;

– доступность кредитов на финансовом рынке;

– уровень кредитоспособности акционерного общества, определяемый его текущим финансовым состоянием;

3) факторы, связанные с объективными ограничениями. Основными факторами этой группы являются:

– уровень налогообложения дивидендов;

– уровень налогообложения имущества предприятий;

– достигнутый эффект финансового левериджа, обусловленный сложившимся соотношением используемого собственного и заемного капитала;

– фактический размер получаемой прибыли и коэффициент рентабельности собственного капитала;

4) прочие факторы. К основным факторам этой группы следует отнести:

– конъюнктурный цикл товарного рынка, на котором участвует акционерная компания (при подъеме конъюнктуры происходит значительный рост эффективности капитализации прибыли);

– уровень дивидендных выплат компаниями - конкурентами;

– неотложность платежей по ранее полученным кредитам (наиболее приоритетная задача – это поддерживать платежеспособность);

– может быть утрачен контроль над управлением компанией (в результате низкого уровня дивидендных выплат снизится рыночная стоимость акций компании и произойдет их массовый «сброс» акционерами, что приводит к увеличению риска финансового захвата акционерной компании конкурентами).

Помимо факторов, влияющих на выбор дивидендной политики компании, существуют подходы к формированию дивидендной политики и варианты используемых типов дивидендной политики (таблица 1).

Таблица 1

Подходы к формированию дивидендной политики и варианты используемых типов дивидендной политики в компании

Определяющий подход к формированию дивидендной политики	Варианты используемых типов дивидендной политики
Консервативный подход	1. Остаточная политика дивидендных выплат. 2. Политика стабильного размера дивидендных выплат.
Умеренный (компромиссный) подход	3. Политика минимального стабильного размера дивидендов с надбавкой в отдельные периоды.
Агрессивный подход	4. Политика стабильного уровня дивидендов. 5. Политика постоянного возрастания размера дивидендов.

Консервативный подход, когда доход в основном подразумевает общее развитие компании, а дивиденды как бы стоят на втором месте и используются по необходимости. Консервативному типу импонируют два вида дивидендной политики. Это остаточная политика дивидендных выплат и политика минимального стабильного размера.

Стоимость акционерного капитала, полученного за счет нераспределенной прибыли, определяется таким показателем как норма прибыли, она зависит от уровня дивидендов [3, с. 75].

Вторым видом дивидендной политики является агрессивный тип. В этом случае прибыль предприятия распределяется на раздачу дивидендов, чтобы привлечь крупные инвестиции. Ведь крупным инвесторам всегда приятней работать в сфере предприятия с высокими дивидендами. Развитие компании в этом случае уже выставляется на второй план. Агрессивному виду также, как и консервативному, соответствуют два типа политики дивидендных выплат: политика стабильного уровня и политика постоянного возрастания размера дивидендов.

Третьим видом является компромиссный тип – это такая грань между консервативным и агрессивным видами.

Прибыль акционерного общества, согласно избранному типу дивидендной политики распределяется в соответствии со следующим механизмом.

На первом этапе из суммы чистой прибыли вычитаются формируемые за ее счет обязательные отчисления в резервный и другие обязательные фонды специального назначения, которые предусматривает устав общества. Полученная таким образом сумма чистой прибыли является так называемым «дивидендным коридором», в рамках которого и осуществляется реализация соответствующего типа дивидендной политики.

На втором этапе происходит распределение оставшейся части прибыли на капитализируемую и потребляемую ее части. Если акционерным обществом выбран остаточный тип дивидендной политики, то в процессе этого этапа расчетов приоритетная задача состоит в том, чтобы сформировать фонд производственного развития и наоборот.

На третьем этапе происходит распределение сформированного за счет прибыли фонда потребления на фонд дивидендных выплат и фонд потребления персонала акционерного

общества. Такое распределение основывается на избранном типе дивидендной политики и обязательствах акционерного общества по коллективному договору.

К основным формам выплаты дивидендов относятся:

1. Выплата дивидендов наличными деньгами (чеками). Этот способ является наиболее простым и самым распространенным.

2. Выплата дивидендов акциями. При такой форме акционерам предоставляются вновь эмитированные акции на сумму дивидендных выплат. Она интересна акционерам, менталитет которых ориентирован на то, чтобы в прогнозном периоде рос капитал. Акционеры, которые отдают предпочтение текущему доходу, могут для этого продать дополнительные акции на рынке.

3. Автоматическое реинвестирование. При этой форме выплаты акционерам предоставляется индивидуальный выбор – возможно получение дивидендов наличными или их реинвестирование в дополнительные акции (в этом случае акционером заключается с компанией или обслуживающей ее брокерской конторой соответствующее соглашение).

4. Выкуп акций компанией. Представляет собой одну из форм реинвестирования дивидендов, согласно которой на сумму дивидендного фонда компания скупает на фондовом рынке часть свободно обращающихся акций. Это способствует автоматическому увеличению размера прибыли на одну оставшуюся акцию и повышению коэффициента дивидендных выплат в предстоящем периоде. При такой форме использования дивидендов необходимо согласие акционеров.

Главной трудностью при формировании дивидендной политики является нахождение оптимальных пропорций между капитализируемой и потребляемой частями прибыли. Первая направляется на реинвестирование в бизнес, а вторая – на выплаты дивидендов акционерам.

Все виды дивидендных политик активно используются действующими на современном рынке предприятиями. Это обусловлено, прежде всего тем, что в конечном итоге дивиденды приносят новые финансы, то есть прибыль. А именно получение прибыли и является желаемым результатом всей экономической деятельности, которую ведут компании

Список литературы

1. Жукова Т.В. Дивидендная политика в современном акционерном обществе. Теория и практика российских компаний // АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО: вопросы корпоративного управления. 2013. №7. С.8 .

2. Колесникова О.Н., Локтионова Ю.Н. Управленческие инновации и инструменты их внедрения в управление организацией. // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2009. Т. 6. № 6. С. 40 - 43.

3. Локтионова Ю.Н., Янина О.Н. Источники финансирования хозяйственной деятельности предприятия / Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 2 - 2 (61). С. 74 - 77.

4. Локтионова Ю.Н., Кабанова Н.В. Некоторые аспекты повышения конкурентоспособности предприятия. Вестник магистратуры. 2016. № 6 - 5 (57). С. 113 - 115.

5. Локтионова Ю.Н., Янина О.Н. Формирование политики организации по использованию накоплений. Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 2 - 2 (61). С. 77 - 79.

6. Локтионова Ю.Н. Анализ видов инвестиционных решений по поводу эффективности вложений. Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 2 - 1 (66). С. 130 - 132.

7. Локтионова Ю.Н., Янина О.Н. Проблемы переходного периода российской экономики на инновационный путь развития. Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 4 - 1 (75). С. 126 - 130.

8. Локтионова Ю.Н., Носкова А.О. Анализ проблем российского фондового рынка на современном этапе. Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 10 - 1. С. 161 - 164.

9. Черенкова Н.Ю. Систематизация подходов к дивидендной политике организации // Российское предпринимательство. 2013. № 2 (224). С. 54 - 58.

© Янина О.Н., Люева Р.Р., 2016 г.

Яценко А.В.,
студент 2 курса
Института экономики, управления и бизнеса
ФГБОУ ВО КубГТУ,
г. Краснодар, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОТУРИЗМА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Одним из относительно новых и динамично развивающихся направлений в сфере туризма на сегодняшний день является довольно популярный в Европе и набирающий обороты в России агротуризм, социально - экономическое значение которого обусловлено его положительным воздействием на развитие сельского хозяйства страны. Агротуризм или иначе сельский туризм – вид отдыха, который предполагает отказ от комфорта, современных средств коммуникаций, благ цивилизации и прочих вещей, привычных городскому жителю, взамен на единение с природой в местах, где можно оздоровиться и получить массу новых впечатлений. Сельский туризм предполагает путешествие в природу без нанесения вреда окружающей среде.

Туризм находится в тесной связи с недавно образовавшейся отраслью географии – рекреационной географией, которая изучает культурно - исторические, природно - географические и другие условия, способствующие развитию сельского туризма [3]. Понятие рекреация обозначает совокупность отношений и явлений, которые возникают в процессе использования свободного времени для ознакомительной, спортивной, оздоровительной и культурно - развлекательной деятельности людей на определенных территориях, находящихся вне населенного пункта.

Агротуризм – это проживание в сельской местности, в настоящих деревенских домах, с возможностью окунуться в быт и традиции той или иной нации. Одним из лучших мест для агротуризма в Российской Федерации является Краснодарский край. Это место считается

почти самым экологически чистым районом в России [4]. Край имеет свои культурно - этнографические особенности. Климат здесь от умеренного - континентального до субтропического. Краснодарский край омывается Черным и Азовским морями, имеет прекрасные горные районы и большое количество природных ресурсов.

На Кубани есть все условия для развития агротуризма. Согласно данным Министерства сельского хозяйства РФ, в Краснодарском крае сельским туризмом занимается более, чем 80 предприятий [1]. На сегодняшний день основными направлениями являются: чайные и винные туры, страусовые фермы, посещение пасек, рыбалка и охота.

На Кубани свыше 20 предприятий занимаются организацией рыбалки, около 12 – устраивают конные шоу и прогулки. Организованы туристические маршруты на 4 страусовые фермы. На территории Сочи в поселке Уч - Дере располагаются «Чайные домики», где туристы могут увидеть чайные плантации, узнать о том, как перерабатывается чайный лист. В последние годы широким спросом пользуются экскурсии на медовые пасеки. В курортный сезон в крае работает около десяти пасек, где туристы могут продегустировать разные сорта меда, медовуху, приобрести понравившуюся продукцию. Неизменный интерес жителей и гостей Кубани вызывает и такой объект агротуризма как станица «Атамань». Комплекс состоит из нескольких улиц казачьей станицы, где каждое подворье представляет отдельную специальность или промысел. Традиционно в сельском туризме популярны экскурсии на винодельческие предприятия или хозяйства. Почти все крупные заводы края устраивают подобные винные туры.

Ресурсы по развитию агротуризма в России и Краснодарском крае еще далеко не исчерпаны. По данным WEF и Всемирного экономического форума, из 133 стран Россия занимает четвертое место по наличию природных и девятое – по наличию культурных туристических ресурсов мирового значения. По показателю приоритетности сектора туризма для государства Россия находится на одном из последних – 127 - м месте в данном рейтинговом исследовании; на 83 - м месте – по государственным расходам на туризм и на 59 - м – по конкурентоспособности отрасли. Из чего следует, что сегодня мы все еще недостаточно эффективно реализуем наши преимущества.

Стоит заметить, что развитие агротуризма продолжается. На территории Кубани есть инициативные люди, которые открывают пилотные проекты в данной сфере в Крымском, Темрюкском, Брюховецком районах, в Новороссийске, Анапе в предгорной зоне – Мостовском, Апшеронском районах. Многие из них появляются благодаря гражданским инициативам: проекты [2] предлагают сами жители, местные общественные организации маленьких городов, сельских поселений.

Таким образом, аграрный туризм выступает фундаментом для развития внутреннего туризма всей страны, что обуславливает необходимость активного подключения к развитию аграрного туризма сельского населения, которое в свою очередь может получить поддержку со стороны государства.

Список использованной литературы:

1. Гладилин В.А. Совершенствование инструментально - технической базы управления в современной организации // Модернизация экономики и управления II Международная научно - практическая конференция. - Северо - Кавказский федеральный университет. - 2014. - С. 57 - 58.

2. Кобозева Е.М., Коломыц О.Н. Инновационно - ориентированные мотивационные стратегии управления персоналом // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. - 2016. - № 4 - 1 (48). - С. 109 - 113.

3. Zakharova E.N., Prokhorova V.V., Shutilov F.V., Klochko E.N. Modern tendencies of cluster development of regional economic systems // Mediterranean Journal of Social Sciences. - 2015. - Т. 6. № 5 S3. - P. 154 - 163.

4. Буянова А.В., Коломыц О.Н. Агропромышленный комплекс Краснодарского края: состояние, проблемы и перспективы развития // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. - 2016. - № 4 - 1 (75). - С. 23 - 26.

© Яценко А.В., 2016.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Абанокова Б.Р. РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	3
Абасова Ю.Н. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ	4
Алиева З.Б., Манапова М.З. АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН В 2003 – 2014 гг.	8
Аничева А.Н., Мизенин Е.С., Зиятдинова В.В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЯДЕРНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ	11
Бажина С.А., Орлов В.С. АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА НЕДВИЖИСОМТИ МЕТОДАМИ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ	13
Базад Л.Х. ИННОВАЦИОННО - АКТИВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ: ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ	15
Байрушина Ф.Ф., Латыпова А.А. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПОВЫШЕНИИ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	18
Байрушина Ф. Ф., Исламгалева Р.И. ПОКАЗАТЕЛИ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	20
Байрушина Ф. Ф., Хохлова Ю.А. СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	22
Байрушина Ф.Ф., Халикова И.И. СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА	24
Байрушина Ф.Ф., Сафиуллина Д.Р. СУЩНОСТЬ БАНКОВСКОГО РИСКА	26
Баргеньев А.Н. К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	29

Башлакова М.А. НОРМАТИВНО - ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ РОССИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	32
Бернюкова О.Б. АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: СОВРЕМЕННЫЕ СХЕМЫ	35
Бичева Е.Е., Фролова К.А., Фролова А.А. КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	38
Борисова С.П., Борисов В.И., Таликина М.Е. ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ОТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ	41
Васина А.А. Vasina A.A. PROBLEMS AND FEATURES OF LOGISTIC MEDICAL PRODUCTS AND GOODS ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ МЕДИЦИНСКИХ ПРЕПАРАТОВ И ГРУЗОВ	43
Васина А.А. Vasina A.A. РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИКИ В МЕДИЦИНЕ И ЗДРАВООХРАНЕНИИ THE DEVELOPMENT OF LOGISTICS IN MEDICINE AND HEALTHCARE	48
Газизуллина А.А. ИНВЕСТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С УЧЕТОМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА	51
Галузина С. С. МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ): ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	53
Глухова И.А., Сизова Е.В. ПРЕИМУЩЕСТВА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА	60
Гольшев И.Д. ФОРМЫ ИНТЕГРИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО - ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРУКТУР В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ	62
Гончарова Э. Д., Байрушина Ф.Ф. УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ	64
Гриценко Т.С. МНОГОМЕРНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	66

Демиденко Е.А. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В РАСПРЕДЕЛЕНИЯХ ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ	71
Дибижева Д.В. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ГУМАНИТАРНОЙ ПОМОЩИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ	75
Довбыш В.Е. ОРГАНИЗАЦИОННО - МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	77
Дробышевская Л.Н., Ключников О. А. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ В РАКЕТНО - КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РФ	80
Жукова Е.В., Захарян А.В., Храмченко А. А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЕ В РОССИИ	83
Жусупов А.Р., Хасенова А.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	86
Игнатьев А. И., Григорьев А.В., Лапшин А. Е. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	87
Игнатьев А. И., Григорьев А.В., Лапшин А. Е. К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ КУРСАНТОВ	89
Кандаурова А.А. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА	91
Керимов А.А., Линский Д.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА РФ	97
Колева М.Н. ИНВЕСТИЦИИ И ИХ АНАЛИЗ	100
Костецкий Н. Ф., Лунев Г. Г. РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К КОМПЛЕКСНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ВТОРИЧНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	102
Котова М.А., Хаустова Е.А., Бритикова Е.А. ВЛИЯНИЕ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	108

Кохан Н.И. «ЭКСПЕРТИЗА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ, ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА РАСХОДОВАНИЕМ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В РАМКАХ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТА»	111
Кузнецова Н. А., Байрушина Ф.Ф. ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ КОНКРЕТНЫХ ДОКУМЕНТОВ	113
Лобанок О.О. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОХОДНОСТИ КАК ОСНОВА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИИ	115
Локтионова Ю.Н., Янина О.Н., Петрова А.А. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ТРУДОВЫХ РЕСУРСАХ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ (НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	120
Локтионова Ю.Н., Янина О.Н., Гольцева Н.В. РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ: АНАЛИЗ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	123
Луганская Ю.В., Вирабян Э.Р., Лосевская С.А. ВОЗНИКНОВЕНИЕ РИСКА ПОТЕРИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СИСТЕМЫ ИНТЕРНЕТ – БАНКИНГ	129
Лукинская Е.А., Валишевская Т.И. СУЩНОСТЬ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	131
Максимова Ю. А., Мазикова Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	141
Матвеева О.И. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРАН ЕС В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ	155
Митрофанова С.С. ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	157
Мотин В.А. КЛАССИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УГРОЗ ПРЕДПРИЯТИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ	160
Надеина И.А., Котова Т.В. РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТАРИЯ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	162

Чернов А. В., Насыпова О. О. МАТРИЦА СИТУАЦИОННОГО ЛИДЕРСТВА, КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА	167
Озерова Е. И. РОЛЬ АНАЛИЗА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РФ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ	172
Олатало О.А., Мокина Д.И. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	174
Пайтаева К.Т. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	176
Пайтаева К.Т. О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	178
Пацукова И.Г., Троян О.В. ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ БАНКРОТСТВА И ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	181
Попова С. О. ВЕНЧУРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	183
Разуваева В.В. КРИМИНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА – РЕАЛЬНАЯ УГРОЗА БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ	185
Рахимуллина Р.Р. ЭКСПОРТ РЫБНОЙ ПРОДУКЦИИ ИЗ РЕГИОНОВ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА	187
Романова В.А., Высоцкая Г.В. ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	192
Романова В.И., Сутугина А. А., Мынзарар В.С. СПЕЦИФИКА КОНКУРЕНЦИИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ	195
Высоцкая Г.В., Рыльцева К.М. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ	197
Савина В.В. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	200

Савина Е.Ю. РЫНОК УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Г. КРАСНОЯРСК: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	202
Узденова С.Б., Салпагаров С.А. К НЕКОТОРЫМ ВОПРОСАМ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ САНАТОРНО - КУРОРТНОЙ ОТРАСЛИ КМВ	205
Серков К.И. ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ	209
Серков К.И. ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ	213
Сетина Е. И. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА И ОПОРТУНИЗМА УЧАСТНИКОВ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПЕРЕВОЗОК ОПАСНЫХ ГРУЗОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ	216
Синицын Д.М. ЭВОЛЮЦИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ЗАРУБЕЖНАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА	223
Сипливых А. К. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ	225
Смирнов А.С. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА И ГРУЗОПЕРЕВОЗОК	228
Смирнов А.С. ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА УМЕНЬШЕНИЯ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК МОРСКИМ ТРАНСПОРТОМ В РОССИИ	230
Созинов П.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ»	233
Степченко Т.С. КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ	236
Темирчиева Е.А. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК	238

Тихомирова Е.И. РАЗРАБОТКА МОДУЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ ВЗАИМОСВЯЗИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ	240
Тушикова А.А., Байгулова О.В. НЕОБХОДИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИКО - МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	243
Фоменко О.В., Походенко А.А., Захарян А.В. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	246
Харионовская Т.Л. КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	249
Хлусова И.А., Хлусов В.Н. СРЕДСТВА И МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТРАСЛЯХ АПК	251
Чесноков Я.С. НЕОБХОДИМОСТЬ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПАССИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	255
Чикалкова К.А. ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ ПОДДЕЛЬНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ЗНАКОВ	257
Чимагомедова С.С. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ	259
Чотчаева А.М. РИСКИ В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	262
Шаповалов А.В. ПРОЕКТНО - ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ	264
Шарова Д.С. ПРОБЛЕМЫ ВНУТРИРОССИЙСКОГО ОТДЫХА	267
Щербина К.Г., Корогод И.Е., Землякова С.Н. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ	268
Юнусова А.Н., Шамилева Э.Э. АНАЛИЗ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПАО ЭМЗ «ФИРМА СЭЛМА»	270

Юсупова Р.А., Байрушина Ф. Ф. РЕЗЕРВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ	273
Яковлева Е.Н. РОЛЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ КОМПАНИЙ	275
Янина О. Н., Люева Р. Р. ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ ТИПА ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ	277
Яценко А.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОТУРИЗМА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	282

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас опубликоваться в Международных научных периодических изданиях, которые публикуются ежемесячно, на постоянной основе, по итогам проведенных Международных научно-практических конференций. Конференции проводятся заочно, без упоминания формы проведения.

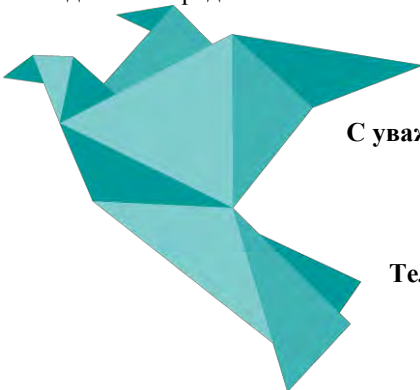
Издания публикуются с присвоением всех необходимых библиотечных индексов. Авторские печатные экземпляры сборников высылаются заказными бандеролями участникам конференции на почтовые адреса, указанные в заявках. Электронный вариант, размещаемый на официальном сайте Агентства в течение 7 дней после проведения конференции, является полноценным аналогом печатного и имеет те же выходные данные.

Все участники конференции получат индивидуальные именные сертификаты.

Статьи, принятые к изданию публикуются на сайте www.elibrary.ru по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015г., в результате чего Ваша статья будет проиндексирована в системе **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)**.

**Организационный взнос за участие в конференции 130 руб./стр.
Минимальный объем 3 страницы.**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте <http://ami.im>



С уважением, Оргкомитет конференции

e-mail: conf@ami.im

<http://ami.im>

Тел. +79677883883 || +7 347 29 88 999

Научное издание

Международное научное периодическое издание по итогам
международной научно-практической конференции

НОВАЯ НАУКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Подписано в печать 29.11.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 17,2. Тираж 500.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

<http://ami.im>

e-mail: info@ami.im

+7 347 29 88 999

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im>

||

+79677883883

||

info@ami.im

Исх. N 22 -12/15 | 10.12.2015

РЕШЕНИЕ

1. С целью развития научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья принято решение о проведении на постоянной основе ежемесячных Международных научно-практических конференций:

- 1.1. 4 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: теоретический и практический взгляд»
- 1.2. 8 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: стратегии и вектор развития»
- 1.3. 12 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: опыт, традиции, инновации»
- 1.4. 22 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: от идеи к результату»
- 1.5. 26 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: проблемы и перспективы»;
- 1.6. 30 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: современное состояние и пути развития»

2. С целью развития научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья принято решение о проведении Международных научно-практических конференций:

- 2.1. 16 августа 2016г., 16 октября 2016г., 16 декабря 2016г. - Финансово-экономические аспекты международных интеграционных процессов
- 2.2. 16 сентября 2016г. и 16 ноября 2016г. - Психология и педагогика в образовательной и научной среде

3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:

- 3.1. д.м.н. Ванесян А.С.
- 3.2. д.т.н., Закиров М.З.
- 3.3. к.п.н., Козырева О.А.
- 3.4. к.с.н. Мухамадеева З.Ф.
- 3.5. к.э.н. Сукиасян А.А.
- 3.6. DSc., PhD Terziev V.
- 3.7. д.и.н. Юсупов Р.Г.

4. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:

- 4.1. Киреева М.В.
- 4.2. Ганеева Г.М.
- 4.3. Носков О.Б.

5. В недельный срок после каждой конференции подготовить отчет о ее проведении.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im>

||

+79677883883

||

info@ami.im

Исх. N 87 -11/16 | 26.11.2016

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

НОВАЯ НАУКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

состоявшейся 26 ноября 2016 г.

1. Международную научно-практическую конференцию «Новая наука: проблемы и перспективы» 26 ноября 2016г. признать состоявшейся, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 295 статей, из них, в результате проверки материалов, было отобрано 286 статей.
3. Участниками конференции стали 429 делегатов из России, Украины, Армении, Казахстана и Азербайджана

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.