



**АГЕНТСТВО
МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 2412-9712

**НОВАЯ НАУКА:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
И ПУТИ РАЗВИТИЯ**

**Международное научное периодическое издание
по итогам
Международной научно-практической конференции
09 апреля 2016 г.**

Часть 1

**СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
РИЦ АМИ
2016**

УДК 00(082)
ББК 65.26
Н 72

Редакционная коллегия:

Юсупов Р.Г., доктор исторических наук;
Шайбаков Р.Н., доктор экономических наук;
Пилипчук И.Н., кандидат педагогических наук (отв. редактор).

Н 72

НОВАЯ НАУКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ:

Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (09 апреля 2016 г., г. Оренбург). / в 4 ч. Ч.1 - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – 310 с.

Международное научное периодическое издание составлено по итогам Международной научно-практической конференции «НОВАЯ НАУКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ», состоявшейся 09 апреля 2016 г. в г. Оренбург.

Научное издание предназначено для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

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

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

Адышова А. А.

Студентка 6 курса

Факультета международной экономики

Института экономики и управления

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского». Г. Симферополь

РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

***Аннотация.** Мировая практика свидетельствует, что основой экономического роста как на государственном уровне, так и региональном является рост инвестиционный. Подтверждением этому является опыт большинства стран, совершивших в последние десятилетия резкий рывок в своем экономическом развитии. Дополняя и опосредуя международную миграцию товаров, услуг и прочих ресурсов, миграция капитала стала неотъемлемой чертой международных экономических отношений и современной мировой экономики.*

***Ключевые слова:** инвестиции, миграция капитала, иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная деятельность, региональная экономика.*

Богатый инвестиционный опыт развитых стран свидетельствует о том, что экономическое процветание сегодня во многом предопределяется масштабом и направлением инвестиционной деятельности. В этой связи страны как с развитой экономикой, так и развивающиеся рассматривают привлечение инвестиций на всех уровнях как одну из приоритетных задач экономической политики. Следствием чего становится активная конкурентная борьба между странами на мировом рынке инвестиционных ресурсов. Инвестиции играют важную роль в функционировании и развитии экономики, т.к. они представляет собой процесс перераспределения финансовых средств от субъектов, владеющих ими, к нуждающимся в дополнительных ресурсах. Необходимость привлечения иностранных инвестиций обуславливается не только финансовыми аспектами, но и проблемами модернизации экономики. Кроме того, зарубежные инвестиции содержат значительный потенциал экономических выгод в виде роста занятости населения, более высокой заработной платы и повышения производительности труда. [1]

Со стратегических позиций использование иностранных капиталовложений – один из наиболее эффективных способов интеграции национальной экономики в мировое хозяйство. В связи с этим вопрос о территориальном размещении иностранных инвестиций во многом предопределяет качество и устойчивость регионального развития страны. Следует отметить, что Россия с позиции иностранных инвесторов имеет ряд несомненных преимуществ. Среди которых потенциально емкий рынок, обширные запасы природных ресурсов, относительно дешевая и достаточно квалифицированная рабочая сила, серьезный научно - технический потенциал. Однако реализация имеющихся перспектив требует разработки эффективной и последовательной политики государства в области привлечения иностранных капиталовложений, принятия комплекса мер, направленных на

совершенствование инвестиционного климата в России, а также разработки государственной инвестиционной политики, характеризующейся четким формулированием целей и задач социально - экономического развития, решаемых на основе привлечения иностранного капитала [5].

В 2010 - 2013 г. объем иностранных инвестиций в российскую экономику неуклонно возрастал. В 2013 г. объем поступивших иностранных инвестиций в Российскую Федерацию составил 170,18 млрд. долл., что на 10 % больше, чем в предыдущем год. На долю прямых инвестиций в течение анализируемого периода приходилось в среднем около 12 % общего объема иностранных инвестиций, на долю портфельных инвестиций приходилось менее 1 % , прочие инвестиции составляли около 87 % . Становление рыночной системы хозяйствования в России сопровождалось либерализацией внешнеэкономической деятельности. Субъекты РФ получили право принимать законы и иные нормативные акты, регулирующие иностранные инвестиции, по вопросам, относящимся к их ведению, а также к совместному ведению с РФ. Это позволило им самостоятельно выходить на мировые товарные рынки, в том числе и финансовые, и привлекать иностранные инвестиции с целью для модернизации региональной экономики.

Анализ регионального распределения иностранных инвестиций позволяет сделать вывод об их чрезмерной концентрации.

Таблица 1

Поступление иностранных инвестиций по федеральным округам России в 2011 - 2013 гг.

Федеральный округ	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	млн. долл. США	%	млн. долл. США	%	млн. долл. США	%
Центральный	136253	71,4	91913	59,4	111359	65,5
Северо - Западный	10332	5,4	17960	11,6	20819	12,2
Южный	3609	1,9	3867	2,5	3514	2,0
Северо - Кавказский	648	0,3	493	0,3	119	0,1
Приволжский	6966	3,7	6931	4,5	9478	5,6
Уральский	18038	9,5	15872	10,3	10983	6,4
Сибирский	4891	2,6	3952	2,6	7938	4,7
Дальневосточный	9906	5,2	13582	8,8	5970	3,5

Примечание: данные за 2014 г. отсутствуют

Источник: составлено автором на основе [6]

Таблица 2

Иностранные инвестиции в экономику регионов - лидеров в 2011 - 2013 гг.

Административно - территориальное образование	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	млн. долл. США	% к итогу	млн. долл. США	% к итогу	млн. долл. США	% к итогу
г. Москва	123084	64,6	81555	52,8	97779	57,5
г. Санкт - Петербург	6121	3,2	10767	7,0	13431	7,9
Тюменская область	12605	6,6	7902	5,1	6340	3,7

Московская область	5460	2,8	4627	3,0	6336	3,7
Красноярский край	1277	0,7	177	0,1	3941	2,3
Самарская область	1869	1,0	2378	1,5	3536	2,1
Челябинская область	3795	2,0	2749	1,8	3061	1,8
Сахалинская область	7085	3,7	10648	6,9	2899	1,7
Вологодская область	1106	0,6	3482	2,3	2834	1,7
Ростовская область	2296	1,2	2198	1,4	2021	1,2
Ленинградская область	741	0,4	1405	0,9	2019	1,2

Примечание: данные за 2014 г. отсутствуют
Источник: составлено автором на основе [6]

Неравномерность распределения иностранных инвестиций по регионам объясняется тем, что инвесторов привлекают высокий потребительский спрос, развитая инфраструктура и концентрация экспортно - ориентированных предприятий. [2]

Согласно официальным данным денежного регулятора, в первом квартале 2014 г. в России начался масштабный инвестиционный кризис - иностранные капиталы практически полностью перестали поступать в отечественную сырьевую и деиндустриализованную экономику. Более того, удушающая денежно - кредитная и налогово - бюджетная политика в совокупности с спровоцированной ЦБ РФ паникой на валютном рынке и геополитической обстановкой вокруг Крыма привели к тому, что начало 2014 г., с точки зрения инвестиционных потоков, оказалось худшим с 2009 г. Снижение доходности компаний, осуществляющих ПИИ, привело к уменьшению прибыли инвесторов, занимающихся прямыми иностранными инвестициями, до 28,1 млрд. долл. во II квартале 2014 года по сравнению с 31,4 млрд. долл. аналогично периода 2013 года. Это наглядно демонстрирует дисбаланс инвестиционной активности, а именно в экономику РФ не хотят вкладывать капиталы как иностранные инвесторы, так и российские, на долю которых приходится от 60 до 70 % суммарного притока иностранного капитала, притекающего в Россию из оффшорных юрисдикций. В 2015 г. падение ПИИ в российскую экономику продолжилось. [3] Прямые иностранные инвестиции в небанковский сектор РФ в первом полугодии 2015 года составили \$6,7 млрд., что в 3 раза меньше, чем в первом полугодии 2014 года, следует из оценки платежного баланса РФ, опубликованной на сайте Центробанка. При этом спад притока иностранных инвестиций происходит на фоне сообщений об улучшении инвестиционного климата в стране. [4]

Для стабилизации экономики и активизации инвестиционного процесса требуется принятие пакета мер, направленных на формирование в стране как общих условий развития цивилизованных рыночных отношений, так и специфических, относящихся непосредственно к решению задачи привлечения инвестиций.

Список использованной литературы:

1. Гоблик, В.В. Иностранные инвестиции в регионы: опыт экономически развитых европейских государств [Электронный ресурс] / В.В. Гоблик. – Режим доступа: [http://asu.edu.ru/images/File/Izdatelstvo/KR_3\(32\)2012/171-178.pdf](http://asu.edu.ru/images/File/Izdatelstvo/KR_3(32)2012/171-178.pdf).

2. Методология дистанционного рейтинга инвестиционной привлекательности регионов [Электронный ресурс] // Национальное рейтинговое агентство. – Режим доступа: <http://www.ranational.ru/ratings/regions/regions-raitinginvestment/regions-invest-metodology-2014/>

3. Оценка инвестиционного климата российских регионов глазами иностранных инвесторов: точка зрения инвесторов [Электронный ресурс] // Официальный сайт KPMG. – Режим доступа: http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Taking-the-Investor-Perspective_RU.pdf.

4. Прямые иностранные инвестиции в России: региональный аспект. Итоги 2013 г. [Электронный ресурс] // Национальное рейтинговое агентство. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/rankings>.

5. Россия на мировых рынках факторов производства [Текст]: монография / А.Н. Анисимова, А.А. Базиков, Н.И. Лыгина и др.; под общ. ред. О.В. Рудаковой. – Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2013. – 120 с.

6. Российский статистический ежегодник – 2014 г. [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm.

© Адышова А. А., 2016

Азаров А.С.

Студент 4 курса

Экономического факультета

НГУЭУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

Научный руководитель:

Кашин А.В.

канд.экон.наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства

НГУЭУ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АКТИВИЗАЦИИ ФАКТОРОВ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В результате анализа современного состояния Российской экономики и этапа ее развития становится очевидным высокий уровень дифференциации в развитии регионов. Данная проблема характерна для Российской Федерации на протяжении многих лет, и напрямую связана с процессом формирования экономического пространства и модели экономического развития страны в постсоветский период. В первую очередь это связано с условиями и состоянием региона, а так же его экономическим потенциалом. Регионы различались как географическим положением и климатическими условиями, так и ресурсными базами, концентрацией производства и наличием развитых торговых и логистических путей. Все эти факторы выделяли одни регионы на фоне других, давая им большую свободу и потенциал на пути развития. [1, с. 23]

Несмотря на то, что выбор направлений развития региона в большей степени зависит полноты и рациональности использования ресурсного потенциала, государство со своей стороны постоянно предпринимало различные меры по поддержке территорий отстающих в развитии и стимулированию экономической самостоятельности. [2, с.27] Однако далеко не все меры и программы обладали высоким уровнем эффективности, и меняли сложившуюся ситуацию незначительно. Экономика Российской Федерации требует целостной модернизации и перехода на механизмы новой инновационной экономики. Именно активизация инновационных направлений может обеспечить конкурентоспособность большинству регионов и положительно сказаться на уровне и качестве жизни населения. [3, с.168]

Возможно, одним из важнейших первых шагов на пути модернизации экономики является создание особых экономических зон (ОЭЗ), как одного из механизмов новой инновационной экономики. ОЭЗ создавались в первую очередь как точки роста, которые должны были способствовать развитию регионов. При этом часть ОЭЗ, особенно рекреационного типа, должны были решить проблемы в регионах с низким уровнем промышленности и послужить платформой для устойчивого развития подобных регионов. Однако стоит отметить что, несмотря на успешное создание и развитие ОЭЗ в ряде регионов, в особенности промышленных и технологических расположенных в западной части Российской Федерации, ряд ОЭЗ не оказывает большого влияния на развитие регионов. Примером этому могут послужить ОЭЗ туристско - рекреационного типа расположенные в Западной и Восточной Сибири обладающие низкой экономической эффективностью, недостаточной активностью резидентов и проблемами с окупаемостью, при этом, стоит заметить, что не во всех ОЭЗ на данный момент построена и функционирует необходимая инфраструктура. Более того, создание туристического комплекса территориально удаленного как от запада, так и от востока страны является довольно спорным решением, особенно после полной модернизации инфраструктуры на побережье Черного моря, в частности г. Сочи к прошедшей в 2014 году Олимпиаде. [4, с.9] По этим причинам, несмотря на относительно успешные ОЭЗ в европейской части страны, посредством данной программы, проблемы центральной части России решаются в меньшей степени.

Вторым шагом на пути территориальной модернизации экономики является создание территорий опережающего развития (ТОР). ТОР - российская экономическая зона со льготными налоговыми условиями, упрощёнными административными процедурами и другими привилегиями, созданная для привлечения инвестиций, ускоренного развития экономики и улучшения жизни населения. С 2015 года в течение трёх лет запланировано создание девяти ТОР на Дальнем Востоке, также предполагается их появление в Восточной Сибири и других частях РФ: в частности, в границах моногородов и в Калининградской области.

В целом инновационный сценарий развития Дальневосточного федерального округа предполагает многополярное развитие территории. Он основан на совершенствовании пространственной структуры посредством выявления обладающих потенциалом «точек роста». По этой причине в 2015 году правительство РФ одобрило создание территорий опережающего развития «Хабаровск» и «Комсомольск» в Хабаровском крае, «Надеждинская» в Приморье. Ещё шесть ТОР планировалось к созданию: «Приамурская»

и «Белогорск» в Амурской области, «Камчатка», «Михайловская» в Приморье, «Беринговский» на Чукотке и индустриальный парк «Кангалассы» в Якутии. Предполагается так же создание ТОР в Сахалинской области: «Южное» для производства продуктов питания и «Горный воздух» для развития туризма на острове, а также о территории «Большой камень» в Приморском крае на базе судостроительного комплекса «Звезда». [5, с.1865]

Стоит отметить, что проект так же нацелен на решения проблем и развития моногородов. Первыми из моногородов получили статус ТОР - Юрга и Анжеро - Судженск в Кемеровской области. В начале 2016 года обсуждалось создание территорий опережающего развития в Алтайском крае, в частности, в городах Новоалтайск и Заринск.

Несмотря на всю схожесть концепции ТОР и ОЭЗ, законопроектом устанавливается ряд различий. Во - первых, разработан обширный набор правовых мер специально для решения задач опережающего социально - экономического развития регионов Дальнего Востока с учетом специфики их экономико - географического положения, социально - экономического развития, а также высочайшего уровня международной конкуренции. Во вторых, порядок создания и модель ТОР существенно отличаются от порядка создания и типов особых экономических зон. Кроме того, ТОР предполагает особые правовые режимы осуществления предпринимательской деятельности в целях существования бизнес ориентированной без барьерной среды для резидентов, включающие значительно больший объем преференций и льгот.

Непосредственно модель функционирования ТОР, в отличие от модели ОЭЗ, включает зонирование территории ТОР для обеспечения полного спектра её жизнедеятельности как целостной системы, которая включает различные территориальные зоны: от рекреационных, предназначенных для отдыха и туризма, до промышленно - производственных.

Однако довольно противоречивые впечатления оставляют многочисленные заявления о нацеленности ТОР на формирование «облегченных» условий ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности. Российская Федерация уже более 10 лет занимается вопросами предпринимательской деятельности, на этот счет принимаются федеральные законы над улучшением инвестиционного климата, работают специальные правительственные комиссии. Однако, несмотря на многочисленные меры цель - добиться облегчения ведения бизнеса в целом по стране остается нерешаемой. Конечно же, успешные результаты в данном направлении были достигнуты, но только в точечном, локальном варианте. Первоначально предполагалось, что ТОР – это, прежде всего специфический инструмент социально - экономического развития территорий Дальнего Востока, однако на данный момент рассматривается создание ТОР на территории Сибири, что так же является противоречием. [6, с.44]

Довольно остро встает вопрос отсутствия достаточного количества территорий являющимися точками роста в Западной и Восточной Сибири. При условии существующих успешных ОЭЗ на западе страны, создание ТОР на востоке еще более усугубит социально - экономическую ситуацию для «сибиряков».

Повторит ли модель ТОР спорные успехи уже созданных ОЭЗ, на данный момент рано судить. Однако при успешном внедрении данной модели при должном подходе и учете

специфики каждого региона, возможно, разумно будет распространить ее на повсеместно, что в целом изменит существующую экономическую систему страны.

Список использованной литературы

- 1 Кашин, А.В. Системное взаимодействие муниципального и хозяйственного образования: автореф. дис... канд. экон. наук : 08.00.05 [Текст] / А.В. Кашин ; Сиб. академия гос. службы. – Новосибирск: Изд - во СибАГС. 2008. – с. 23.
- 2 Кравец, А.В., Инновационная экономика России: проблемы и перспективы экономического роста / А. В. Кравец // Креативная экономика. –Том 10. № 2. – 2016. – с.21 - 34.
- 3 Кашин, А.В. Экономическое взаимодействие государства и бизнеса как условие формирования инновационного предпринимательства в России / А.В. Кашин, А.В. Кравец // Креативная экономика. –Том 10. № 2. – 2016. – с.161 - 172.
- 4 Сотникова, Е.П. Взаимодействие власти и бизнеса при решении проблем развития рекреационного потенциала территории / Е.П. Сотникова, А.С. Азаров // Новая наука: современное состояние и пути развития. Ч.1. РИЦ АМИ. 2015. – с.9 - 11.
- 5 Хаснулин, В.И. Туристско - рекреационный потенциал, проблемы и перспективы развития арктического туризма России / В.И. Хаснулин, Т. В. Сидорина, О.С. Комарова, С.С. Малетин, А.В. Кашин, А.А. Юров // В мире научных открытий, - № 11.5(71), – 2015, – с.1865 - 1872.
- 6 Чимитова С.Ж., Проблемы и перспективы развития территорий опережающего развития // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – № 39 - 1. – 2016. – с.44 - 45.

© Азаров А.С., 2016

Айрих К.П.

магистрант 2 курса
направления «Финансы и кредит»
СКФУ,
г.Ставрополь, Российская Федерация

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕСТОРАННЫМ БИЗНЕСОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье обоснована значимость антикризисного финансового управления в организации в современных условиях. Рассмотрены основные принципы антикризисного финансового управления. Предложены основные мероприятия для преодоления кризисной ситуации на предприятиях общественного питания.

The following article finds the importance of crisis management for organization in modern situation. The article contains the basic principles for crisis financial management and the set of measures to overcome the crisis situation in catering.

В условиях постоянно меняющихся факторов внешней финансовой среды и внутренних условий осуществления финансовой деятельности повышается вероятность периодического возникновения кризиса организации, который может приобретать различные формы. Одной из таких форм является финансовый кризис организации, который несет наибольшие угрозы ее функционированию и развитию.

Основной формой проявления финансового кризиса выступает значительное нарушение финансового равновесия организации. Нарушение финансового равновесия организации в процессе протекания финансового кризиса влечет за собой потерю платежеспособности, снижение финансовой устойчивости и ряд других параметров, которые обеспечивают финансовую безопасность организации в ходе ее развития[2, 576].

В таких условиях повышается роль управления финансами и финансовой устойчивостью, которое направлено на то, чтобы сохранить жизнеспособность компаний. Внедрение антикризисного управления становится очень важным направлением для развития ресторанного бизнеса. Данное обстоятельство и подчеркивает актуальность настоящей статьи.

Негативные явления за 2014 и 2015 года в российской экономике привели к снижению продаж у большинства российских организаций, в особенности, у тех организаций, основным видом деятельности которых является торговля и общественное питание, что связано со значительным снижением покупательной способности населения. С другой стороны, девальвация рубля и введенные обоюдные санкции, привели к удорожанию многих видов сырья. Все эти явления, в итоге, поставили большинство компаний, работающих в данной отрасли, на грань выживания и финансового кризиса. Поэтому комплекс мероприятий, направленный на преодоление данных негативных явлений, на данный момент является приоритетным направлением деятельности для руководителей и менеджеров ресторанного бизнеса.

Антикризисное управление представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление кризисов организации, а также минимизацию их негативных финансовых последствий[1].

Главной целью антикризисного финансового управления ресторанного бизнеса является восстановление финансового равновесия организации. И прежде всего нужно обратить внимание на оптимизацию расходов организации, так как в условиях постоянного снижения продаж, рассчитывать на рост выручки, при сохранении нынешней конъюнктуры в национальном и мировом масштабе не приходится.

Система антикризисного финансового управления базируется на определенных принципах. К числу основных относятся:

1. Принцип постоянной готовности реагирования. Теория антикризисного финансового управления утверждает, что достигаемое в следствии эффективного финансового менеджмента финансовое равновесие организации очень изменчиво в динамике.

2. Принцип превентивности действий. Данный принцип подразумевает, что лучше предотвратить угрозу финансового кризиса, чем реализовывать его разрешение и обеспечивать нейтрализацию его негативных последствий.

3. Принцип срочности реагирования. Негативные проявления финансового кризиса не только имеют тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом организации, но и порождают новые сопутствующие ему негативные финансовые последствия. В следствие этого чем раньше будут интегрированы антикризисные финансовые механизмы по каждому диагностированному кризисному симптому, тем

большими возможностями к восстановлению нарушенного равновесия будет располагать организация.

4. Принцип эффективности. Сопоставление эффекта антикризисного финансового управления и связанных с реализацией его мероприятий финансовых ресурсов обеспечивают реализацию данного принципа[3,122].

Рассмотренные принципы служат основой организации системы антикризисного финансового управления организацией.

Как уже говорилось выше, основной задачей антикризисного управления в ресторанном бизнесе будет оптимизация расходов. К основным статьям расходов относятся закупка сырья и товаров для дальнейшего производства и продажи, заработная плата и коммунальные платежи.

Оптимизация последних является немаловажным вопросом и прежде всего предусматривает бережное и экономное расходование электроэнергии, воды и отопления, комплекс мероприятий по данному направлению известен, и каких то дополнительных затрат, кроме как внедрение энергосберегающих технологий, установки счетчиков, не требует.

Вопрос оптимизации заработной платы работников организации намного сложнее. Здесь важно сохранить баланс между количеством работающих сотрудников, их качеством и минимальной потребности в персонале, чтобы то количество людей, что работает на данный момент обеспечивало выполнение своих обязанности, соблюдение технологии и сроки приготовления блюд, поддержание на территории заведения чистоты, порядка и основных санитарных норм. Здесь прежде всего необходимо проанализировать объем работы по дням недели, и временам года, а также с учетом праздничных и выходных дней, и исходя из этого рассчитать оптимальный состав смен и количество людей в них, проанализировать индивидуальные навыки и способности работников, чтобы по возможности избежать сокращения наиболее способных, оставить им ту же заработную плату или даже повысить ее, не привлекая при этом дополнительную штатную единицу. При этом необходимо постоянно отслеживать уровень выплат по заработной плате, сравнивая его с объемом выручки.

Далее, на что следует обратить внимание, оптимизируя расходы – это уровень и объем расходов на покупку сырья и материалов, оптимизация остатков, изменение норм потребления и запасов.

Здесь прежде всего необходимо проанализировать объем закупки по предыдущим месяцам, сравнить его с оборотом, вычислить или рассчитать, минимально необходимый объем остатков, а также ежедневной закупки. Работа по оптимизации остатков напрямую связана с повышением ликвидности организации, в условиях стагнации или падения продаж наличие больших остатков и запасов нецелесообразно. Попутно, решая проблему минимизации запасов и норм потребления, необходимо минимизировать и оптимизировать размер ежедневного поступления сырья и материалов. Например, перейти от недельного запаса продуктов к дневному, при этом размер дневного запаса должен отражать реальную потребность в нем.

Немаловажную роль играет и работа с поставщиками продуктов, необходимо подписывать договора с теми, кто дает максимально большие отсрочки по платежам, при этом сохраняя приемлемую цену, без потери качества продукта.

Надо также учитывать тот момент, что кризис коснулся не только конкретной организации, но и самих поставщиков, что дает возможности заказчику и покупателю их товаров и услуг попытаться подписать договора на наиболее выгодных условиях.

В условиях кризиса, также следует обратить внимание на внутренний учет и аудит организации. Стараться пресекать попытки нерационального использования ресурсов, а также банального воровства.

Рассмотренные меры являются лишь малой частью тех мероприятий, что следует проводить на организации, и они должны соответствовать тем принципам антикризисного управления, что были описаны выше: срочности, превентивности, эффективности. Необходимо каждый день отслеживать ситуации, и при снижении оборота адекватно и быстро на это реагировать, находить оперативно причины, по возможности устранять их и оптимизировать основные статьи расходов исходя из объемов выручки на данный момент, а при планировании на будущие периоды закладывать самые минимальные объемы поступлений. При этом горизонты планирования также следует минимизировать до недели максимум двух. Только так, в условиях кризиса и неопределенности, можно избежать резкого падения рентабельности, массового сокращения персонала, недоимок по налоговым и иным платежам, а также поддерживать инфраструктуру организации в должном виде.

Таким образом, для предприятий общественного питания внедрение антикризисного управления является очень важным направлением. Чтобы обеспечить успешное развитие организации, важно своевременно диагностировать болезнь и немедленно приступить к ее лечению с помощью антикризисного управления рестораном. Чем раньше кризисная ситуация будет обнаружена в организации, тем более эффективными будут меры по ее преодолению.

Список использованной литературы:

1. Воробьев, И.П. Экономика и управление организацией (предприятием) : учебное пособие : для студентов учреждений высшего образования по специальностям "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Маркетинг" / И. П. Воробьев, Е.И. Сидорова, А. Т. Глаз. — Минск: Издатель Квилория В.Т., 2014. — 371 с.
2. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. - 3 - е изд., перераб. и доп. - Москва: Проспект, 2015. - 1104 с.
3. Коротков, Э.А. Антикризисное управление / Э.А. Коротков. - Москва: ИНФА - М, 2014. - 390 с.

© Айрих К.П., 2016

Альменеев А.Г.,
студент 3 курса историко -
географического факультета НГПУ,
г. Набережные Челны, РФ

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ - РЕКЛАМЫ В СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В условиях развития рыночной экономики, развития сферы науки и технологий, быстрых и постоянных изменений на рынке рекламы актуальность статьи обуславливает то, что остаются нерешенными множество теоретических,

методических и практических вопросов развития и функционирования рынка интернет - рекламы и в частности, использование интернет - рекламы как средства продвижения продукции и услуг [1, с. 24].

Интернет - реклама имеет и свои недостатки, а именно: это стоимость привлечения интернет - технологий; вероятность возникновения конфликтов между продажами через интернет и традиционными каналами. Весомым недостатком некоторые маркетологи определяют огромный объем дополнительной информации («шума»). Известные поисковые системы, могут разыскать значительное количество web - сайтов любой тематики, что снижает популярность конкретной страницы [2, с. 11]. Возможность использования интернет - рекламы является чрезвычайно перспективной, несмотря на указанные недостатки, в условиях динамичного развития рыночной среды, что предполагает ориентацию производителя на определенный сегмент потребителей.

Виды Интернет - рекламы: директ (реклама в результатах выдачи поисковых систем), медийная реклама (баннеры), контекст (реклама, привязанная к контексту веб - страниц), E - mail маркетинг, таргетированная реклама в социальных сетях и др.

Основными операторами рынка директивной и контекстной рекламы являются общепризнанные поисковые системы Google, Yahoo и MSN. Стоит подчеркнуть, что национальные поисковые серверы, такие как Rambler, Yandex, Mail.ru (российские) и МЕТА, BigMir (украинские) тоже уже имеют определенные достижения [3, с. 65].

Контекстная реклама является одним из наиболее эффективных инструментов продажи товаров или услуг. Основной особенностью контекстной рекламы является широкий спектр настройки показов рекламы для точного определения целевых покупателей. E - mail маркетингом активно пользуется малый и средний бизнес. Преимущества E - mail рекламы: позволяет достичь желаемых секторов рынка благодаря точным целевым коммуникациям; обеспечивает гибкие возможности для маркетинга; высокая скорость реализации - электронное письмо доходит до адресата в течение 5 секунд; низкая стоимость рассылок. Недостатки E - mail маркетинга: высокая доля попадания писем в спам, сложность в построении «эффективного» дизайна сообщения; трудоемкий процесс сбора «качественного» списка электронных адресов.

По сравнению с контекстом и E - mail маркетингом реклама в социальной сети может быть потенциально более эффективной, так как целевая аудитория подбирается с наиболее высокой точностью (возраст, пол, интересы). Данный вид рекламы предоставляет индивидуальное обращение к каждому пользователю сети, что существенно уменьшает затраты и увеличивает эффективность рекламы.

Реклама в социальных сетях набирает популярность. По данным специалистов Business Insider на рекламу в социальных сетях в 2015 году выделено около 14 % бюджетов, отведенных на всю Интернет - рекламу в мире [4, с. 537].

В мире установилась тенденция постоянного увеличения вложений в Интернет - рекламу за последние 10 лет (рисунок 1).

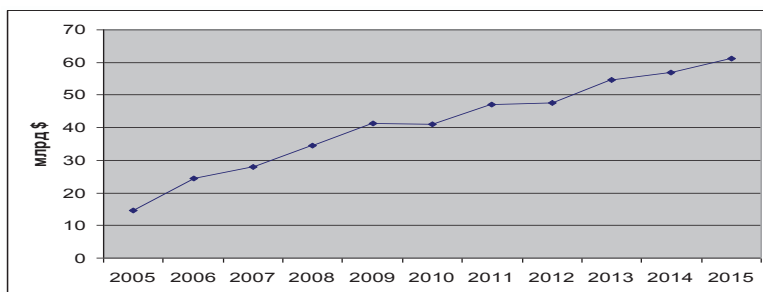


Рисунок 1. Динамика объема вложений в Интернет - рекламу в мире

Приведем примеры успешного использования интернет рекламы в сервисной деятельности. Агентство недвижимости «Комфорт» для своей деятельности успешно использовало контекстную рекламу, по итогам года выручка выросла на 20 % .

Задача: увеличить количество клиентов на 30 % . Текущий поток клиентов составляет в среднем 350 клиентов в неделю. Составлен бюджет на Интернет - рекламу в размере 40 000 рублей. Целевая аудитория агентства: студенты и молодые семьи, нуждающиеся в улучшении жилищных условий. Все рекламные площадки замыкают клиентов на сайт агентства, где установлены следующие формы захвата: обратный звонок, расчет стоимости, заказ консультации. Рекламный бюджет распределен следующим образом (таблица 1).

Таблица 1. Распределение бюджета по источникам Интернет - рекламы

Канал	Площадки	Стоимость за клик, руб.	Ожидаемый уровень конверсии	Распределение бюджета, руб.	Прогноз привлеченных клиентов
Директ	Яндекс, Google	50	5 %	10 000	10
Контекст	Яндекс, Google	20	8 %	10 000	400
E - mail	База из 1000 ч.	0	0.1 %	10 000	10
Target	Vkontakte	12	10 %	10 000	83

Период действия Интернет - рекламы составил 5 рабочих дней (29.02.2016 - 04.03.2016). Результаты рекламной компании составили 706 привлеченных клиентов, что на 51 % больше текущего значения клиентов агентства недвижимости.

Таким образом, сеть интернет, действует как среда поиска рекламной и другой информации и непосредственно как объект электронного бизнеса предприятий. Вопросы оптимизации и уменьшения стоимости бизнес - процессов предприятий становятся особенно важными в условиях современного экономического кризиса. Сочетание возможностей всемирной сети, современной интернет - рекламы с реальным бизнесом обеспечит повышение эффективной деятельности и даст новый импульс развитию сервисных предприятий.

Список использованной литературы

1. Архипов А.Е., Нюренбергер Л.Б., Климова Э.Н. Сервисная составляющая в стратегическом развитии компании // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. - 2015. - № 7 - 7. - С. 22 - 26
2. Горбачева С.А., Цаплина Н.А. Анализ тенденций разработки маркетинговой стратегии в интернете: стратегические направления, инструменты и механизмы // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2014. - № 33. - С. 8 - 15.
3. Кабанова К.В. Использование систем управления интернет - рекламой в России // Славянский форум. - 2015. - № 1 (7). - С. 64 - 69.
4. Островерхов Е.Ю. Исследование современного рынка интернет - рекламы в России: поисковое продвижение и контекстная реклама // Молодой ученый. - 2014. - № 2 (61). - С. 534 - 540.

© Альменеев А.Г., 2016

Афонин А.С.,
студент 2 курса магистратуры
финансово - экономического института
ТюмГУ,
г. Тюмень, Российская Федерация

АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В современной экономической литературе мы достаточно редко встречаем термин "региональный банковский сектор". Связано это с тем, что основная масса научных исследований в области банковского дела направлена на изучение либо макроэкономических проблем развития банковской системы страны в целом, либо на изучение частных проблем развития отдельных банков. Вместе с тем, в последнее время вопросы формирования и функционирования региональных банков выходят на первый план, это связано с возрастающим значением и укреплением роли региональных банков, а также необходимостью их включения в банковскую систему страны. Организационные предпосылки для создания и функционирования региональных банковских систем позволяет раскрыть рассмотрение банковской системы как сложной организации. В соответствии с территориальным принципом, подразделения банковской системы формируются в конкретных регионах, задавая тем самым региональную структуру банковской системы. Сегодня Тюменская область имеет мощную банковскую инфраструктуру. Это обусловлено высокой концентрацией крупных промышленных предприятий и сильно выраженной ресурсной специализацией банков. Банковский сектор региона достаточно представительный, рассредоточен по всей территории огромной области равномерно и каждый субъект РФ, входящий в состав Тюменской области, наделен достаточно плотной сеткой банковских учреждений. Экономический потенциал региона обуславливает привлекательность

Тюменской области для развития банковского бизнеса, и как следствие, высокий уровень конкуренции. Так, на сегодняшний день в регионе действуют 10 кредитных организаций.

Таблица 1.

Таблица 1. Список действующих кредитных организаций

Наименование	филиалы	Доп.Офисы	Операц. кассы
АО БАНК "Ермак"	1	5	22
ПАО "Запсибкомбанк"	6	70	2
КБ "СТРОЙЛЕСБАНК" (ООО)	-	2	-
АО РНКО "ПРИПОЛЯРКОМ"	1	1	
АО КБ "Приобье"	-	1	9
ПАО БАНК "ЮГРА"	7	33	2
ЗАО "СНГБ"	4	19	2
ООО КБ "Дружба"	-	-	-
ПАО "БИНБАНК Сургут"	-	-	7
Банк СБРР (ООО)	-	7	-

По количеству действующих кредитных организаций и их структурных подразделений на 1.12.2015г. Тюменская область занимает пятое место в России, лидер Московский регион, всего же в Российской Федерации зарегистрировано 740 кредитных организаций.

На 1.12.2015 года в регионе действует:

- 672 дополнительных офисов,
- 52 операционные кассы вне кассового узла,
- 72 кредитно - кассовые офисы,
- 279 операционные офисы.

Все кредитные организации региона участвуют в системе страхования вкладов, пять из них имеют Генеральные лицензии ЦБ РФ и четыре на проведение операций с драгоценными металлами. Региональные банки Тюменской области существенно отличаются друг от друга, как по

уровню социально - экономического развития, так и по техническому оснащению.

Деятельность любых коммерческих банков представляет собой совокупность активных операций по использованию банковских ресурсов с целью получения доходов и пассивных операций, посредством которых образуются эти ресурсы. Отдельные показатели, характеризующие активные и пассивные операции кредитных организаций Тюменской области: На 1.12.15г. общий объем активов кредитных организаций области составляет - 288 993 793 тыс. рублей и 285 144 101 тыс. в иностранной валюте. Пассивов кредитных организаций области - 411 555 200 тыс. рублей и 162 582 694 тыс. в иностранной валюте.

На 1.12.15г. кредитные организации области приобрели ценные бумаги на общую сумму 68 131 599 тыс. руб., из них 13 414 047 тыс. это долговые обязательства, 527 136 тыс. долевые ценные бумаги, 0 тыс. портфели участия в дочерних и зависимых акционерных обществах и 16 152 тыс. учтенные векселя.

Региональные банки на 1.12.15г. предоставили кредиты, депозиты и прочие размещенные средства на сумму 216 272 589 тыс. руб., из них 97 843 838 тыс. руб. предоставлены нефинансовым организациям, 43 049 597 тыс. руб. кредитным организациям и 63 099 650 тыс. руб. получили физические лица.

На расчетных счетах региональных банков Тюменской области находятся средства на сумму 291 816 471 тыс. руб. и 98 582 202 тыс. в иностранной валюте, сюда входят: Средства бюджетов 177 332 тыс. руб. и 65 829 тыс. в иностранной валюте Средства государственных и других внебюджетных фондов 0 руб. Средства организаций 16 969 039 тыс. руб. и 7 823 846 тыс. в валюте.

Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (кроме кредитных организаций) 83 628 372 тыс. руб. и 37 396 018 тыс. в валюте

Вклады физических лиц 188 929 954 тыс. руб. и 44 295 242 тыс. в валюте

Банки Тюменской области на 1.12.15г. получили кредитов, депозитов и прочих средств от других кредитных организаций на общую сумму 5 324 220 тыс. рублей, из них 1 647 939 тыс. в рублях и 3 676 281 тыс. в иностранной валюте. За последние 10 лет ситуация в региональном банковском секторе Тюменской области значительно изменилась. Была налажена система межбанковских расчетов, постоянно совершенствуется надзор за коммерческими банками, была отработана система налично - денежного обращения, валютного регулирования и контроля, инспектирования коммерческих банков. Качественно изменились и сами коммерческие банки. Также следует отметить тенденцию к повышению роли банков в экономике области, которая характеризуется укреплением доверия к кредитным организациям, ростом их активов, в том числе увеличением объемов кредитования реального сектора, а также объемов расчетных услуг и депозитных операций. Последние годы сохраняется тенденция (общая для России) развития банковского сектора более высокими темпами, чем рост экономики в целом. Темпы прироста основных банковских показателей области - активов, капитала, кредитов реальному сектору экономики, вкладов граждан - существенно опережают рост объема промышленного производства. Региональные банки играют важную роль в социально - экономическом развитии региона. Эти банки за долгий период своего существования в регионе научились выживать как в условиях экономического кризиса, так и при так называемой экономической стабильности. Они досконально изучили местную специфику и используют это в своей деятельности. В целом учитывая проблемы, с которыми сейчас сталкиваются региональные коммерческие банки, можно определить пути обеспечения их устойчивого развития. Можно выделить следующие направления:

1. Повышение капитализации банков.
2. Создание условий для взаимодействия банков с реальным сектором экономики.
3. Активизация инвестиционной деятельности банков.
4. Взаимодействие региональных банков с органами исполнительной власти.
5. Формирование конкурентной банковской среды.
6. Вовлечение банков в социальную жизнь региона.

Решение проблем будет способствовать стабильному и устойчивому развитию коммерческих банков регионов, а также своевременной нейтрализации и предотвращению возникновения дестабилизирующих тенденций и, следовательно, повышению экономической устойчивости регионов.

Список использованной литературы

Статьи из журналов и сборников:

1. Копач В. Л. Региональные коммерческие банки Тюменской области // Научный электронный архив.

URL: <http://econf.rae.ru/article/5388> - Электронные ресурсы (Ресурсы Интернет):

2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. —URL:www.cbr.ru.

3. Ассоциация кредитных организаций Тюменской области. [Электронный ресурс]. — URL:<http://www.akoto.ru/>

© Афонин А.С., 2016

Афонина Т. Г.,

Магистрант 2курса ШЭМ ДВФУ

Г. Владивосток, Российская Федерация

Вотинцева Л. И.

Д.э.н.,проф. ШЭМ ДВФУ

Шалаева Н. И.

К.э.н.,доц - т ШЭМ ДВФУ

Г.Владивосток, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И АУДИТОРСКИХ ФИРМ ПРИ ПРОВЕРКЕ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Развитие системы независимого финансового контроля должно начинаться с совершенствование функционирования её элементов.Нынешнее состояние системы независимого финансового контроля не позволяет глубоко и полно выполнить определенные в данном исследовании цели.

Если рассматривать данную проблему формально, то все перечисленные вопросы входят в компетенцию Счетной палаты Российской Федерации. Федеральным законом от 05.04.2013 N 41 - ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» установлены полномочия Счетной палаты проводить ревизии и проверки финансово - хозяйственной деятельности организаций, если они получают, перечисляют, используют средства из федерального бюджета или используют федеральную собственность либо управляют ею, а также имеют предоставленные федеральным законодательством или федеральными органами государственной власти налоговые, таможенные и иные льготы и преимущества. Указанное положение позволяют Счетной палате осуществлять последующий контроль. Есть у Палаты и функции предварительного контроля, заключающиеся в праве и обязанности Палаты проводить финансовую экспертизу проектов законодательных и иных нормативных правовых актов, государственных и отраслевых программ и иных документов, устанавливающих в том числе условия передачи государственных денег и имущества негосударственным организациям.

На практике при реализации указанных положений возникает ряд существенных проблем: Первая состоит в том, что Палата, равно как и другие органы государственного финансового контроля, в силу своей малочисленности способна охватить контрольными мероприятиями только весьма незначительную часть пользователей государственных средств; Вторая проблема связана с тем, что функция предварительного контроля носит общий характер, касается установления правил и требований, но не гарантирует их повсеместное соблюдение; Третья проблема - практическое отсутствие текущего контроля в этой сфере со стороны Палаты и других контрольных органов; Четвертая - слишком узкий в масштабах государства характер последующего контроля со стороны Палаты.

Государство передает предприятию деньги, оно должно быть уверено в надежности предприятия, предприятие должно подтвердить такую надежность, используя определенные критерии и доказательства; положительное аудиторское заключение является одним из таких доказательств. В то же время проверки, проведенные Палатой в акционерных обществах и общественных организациях за последние годы, зачастую показывают недостаточно высокий уровень постановки бухгалтерского учета. Довольно часто в подобных организациях сотрудники Палаты приходят к выводу о недостоверности финансовой отчетности. Это не позволяет им реализовать свою главную задачу: проанализировать рациональность и эффективность использования организацией переданных им государственных финансовых средств или имущества.

Такое положение сложилось в силу ряда объективных причин, в том числе таких, как резкое увеличение спроса на бухгалтеров, что вовлекло в эту сферу деятельности массу низкоквалифицированных сотрудников. И здесь помощь высококвалифицированных специалистов - аудиторов просто необходима. Для Счетной палаты было бы большим благом и серьезной помощью в работе, если бы ее инспекторы обнаруживали в проверяемых организациях грамотно отлаженную бухгалтерию, если бы после проверки четко и в срок исправлялись недостатки в финансовой работе. В этих целях неоценимую и вполне реальную помощь организациям могут оказать именно аудиторы, которые являются одновременно и финансовыми консультантами. [1, с.30]

В настоящее время государство всё больше проявляет доверие к аудиторским организациям, поручая им проверки субъектов, находящихся в федеральной собственности. Целью принятия данного решения было усиление финансового контроля за их деятельностью в соответствии с Концепцией управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации. Активное развитие института независимого аудита в России является вполне закономерным и, безусловно, позитивным процессом. При этом органы государственного финансового контроля, в частности Счетная палата Российской Федерации, оказываются крайне заинтересованными в прочном становлении, активном развитии и эффективном функционировании института независимого аудита. Практика показала, что органы государственного финансового контроля и независимые аудиторы, аудиторские фирмы отнюдь не являются конкурентами, а наоборот, квалифицированный и добросовестный аудит может оказать существенное содействие в работе государственных органов финансового контроля и оказывать существенное позитивное влияние на повышение эффективности их работы, на полноту и качество выполнения их функций и поставленных перед ними задач.

Из анализа нормативно - правовой базы в сфере финансового контроля можно сделать вывод о необходимости формализации взаимоотношений между органами государственного финансового контроля и независимыми аудиторами. В настоящее время для этого существуют законодательные предпосылки.

Счетная палата Российской Федерации как орган, непосредственно образованный собственником в лице государства специально для контроля за использованием государственных финансовых и материальных ресурсов, уполномочена привлекать к проверкам и обследованиям специалистов иных организаций и независимых экспертов, в том числе аудиторов. Аналогичная норма заложена также практически во всех законах субъектов Российской Федерации о региональных контрольно - счетных органах. Однако в настоящий момент эта возможность в отношении аудиторов пока в достаточной степени не реализована федеральной Счетной палатой.

Определенные шаги в данном направлении уже предпринимаются. Так, в Счетной палате Российской Федерации образован и активно действует Экспертно - консультативный совет при председателе Счетной палаты, в состав которого входят, в том числе хорошо известные и уважаемые в аудиторском сообществе специалисты в области аудита. Совет оказывает ей весомую помощь в разработке методик, правил и стандартов проведения контрольных мероприятий. Таким образом, начинает развиваться методологическое взаимодействие двух институтов финансового контроля, различных по форме, но решающих принципиально общие задачи.[2, с.43]

Подводя итог сказанному выше можно сделать вывод, что необходимость регламентации взаимоотношений органов системы независимого финансового контроля продиктована следующими причинами: Стремление к повышению эффективности независимого финансового контроля унитарных предприятий; Недопустимость несогласованности и противоречий в работе органов независимого финансового контроля; Необходимость устранения правовых неопределенностей в контрольной работе; Недостаточный уровень материально - технического и методического обеспечения при контроле за деятельностью унитарных предприятий; Потребность в профилактике финансовых нарушений и злоупотреблений руководителями унитарных предприятий.

Для решения указанных проблем предлагается организовать на базе Профессиональных аудиторских объединений подразделения, основными направлениями деятельности которого были бы: консолидация деятельности всех органов, входящих в систему независимого финансового контроля унитарных предприятий; регламентация их взаимодействия; организация разработки стандартов проверки деятельности унитарных предприятий, в особенности эффективности и целевого использования средств бюджета; определение критериев и осуществление отбора аудиторских организаций, привлекаемых к проверкам; организация контроля за качеством проверок и достоверностью оценки финансового состояния унитарных предприятий; обеспечение консультативного сопровождения при организации и проведении тендеров на обязательный ежегодный аудит унитарных предприятий; разработка методических рекомендаций по организации работы внутренних и внешних аудиторов для работы с унитарными предприятиями; подготовка целевых и периодических изданий по вопросам методического обеспечения органов независимого финансового контроля в данной сфере.[3, с.49]

Сотрудничество профессиональных аудиторских организаций и их объединений и органов государственного финансового контроля целесообразно развивать, организуя совместные заседания «круглого стола», конференции и иные официальные встречи, с обсуждением на них проблем взаимоотношений (например, определение механизмов участия аудиторов в решении спорных вопросов по материалам проверок до принятия

решений по ним), решением типовых спорных вопросов по проверкам, обмен опытом и т.д.[4, с.26]

На наш взгляд целесообразно более широко использовать института независимого финансового контроля, особенно аудита, в деятельности органов государственного финансового контроля при проверках унитарных предприятий. Аудиторы, являясь специалистами самого высокого класса как в области учета, так и в области финансового анализа, несут профессиональную ответственность и рискуют своей репутацией в случае представления необъективных выводов. Кроме того, аудиторские организации, накопив значительный опыт регулярных проверок и анализа состояния платежеспособности, финансовой устойчивости, экономической эффективности деятельности самых разных организаций могут правильно применить свой профессиональные навыки при контроле за финансовой деятельностью унитарных предприятий, своевременно подметить тенденции и определенные закономерности в их деятельности, что очень важно в плане предупреждения финансовых проблем.

Объединение усилий аудиторской и государственной контрольных систем не только решит кадровую проблему государственного контроля, но и в соответствии с принципом суперрадикальности даст принципиально новый эффект в контроле общественных финансов.

Список использованной литературы:

- 1.ШалаеваН.И.ВнутреннийаудитиконтрольУчеб.пособиеН.И.Шалаева,С.Ю.Ракутько.Владивосток:Дальневост.федерал.ун - т,2014. - 220с.
- 2Васильева М.В. Методика оценки эффективности деятельности контрольных органов финансово - бюджетной сферы // Финансы и кредит. - 2011. - N 31. - С.38 - 52
- 3.Замятина Н.В. О повышении эффективности государственного (муниципального) финансового контроля в Российской Федерации // Финансы и кредит. - 2011. - N 16. - С.48 - 53
- 4.Кисилев И.А. О совершенствовании внутреннего финансового контроля в субъектах Российской Федерации // Налоги. - 2013. - N 2. - С.24 - 28

© Афонина Т.Г.,2016

Баданина С.В.,
студент 4 курса
факультет экономики
МГТЭУ,
г. Москва, Российская Федерация

РОЛЬ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

В условиях современной инновационной экономики мотивация персонала является важнейшим элементом в эффективности работы предприятия[2]. На сегодня для эффективности деятельности предприятия требуются ответственные и стремящиеся к трудовой самореализации личности. Для достижения обеспечения этих качеств работника, каждое предприятие требуется внедрять эффективные инновации[4], в т.ч. и в сфере

управления персоналом. Проблемы инновационного развития современных российских предприятий важны для отечественной национальной экономике[3].

Проблемы мотивации персонала разрабатываются такими зарубежными и российскими авторами как А.Маслоу, Х.Хекхаузена, Э.А. Уткина, А.А.Соболевская и многими другими.

Настоящее исследование направлено на изучение влияния системы мотивации персонала на повышение эффективности работы предприятия. Каждая организация стремится к повышению эффективности хозяйственной деятельности[7]. С точки зрения управления персоналом необходимо максимально полно использовать рабочее время работников, создавая все условия для наиболее полной отдачи сотрудников и для интенсивного развития их потенциала, который является ключевым фактором экономического успеха организации[5].

Мотивация это процесс побуждения каждого сотрудника и всех членов его коллектива к активной деятельности для удовлетворения своих потребностей и для достижения целей организации.

Существует 2 вида мотивации персонала на предприятии. Это материальные (экономические) и нематериальные (моральные) стимулы.

Обучение перспективных сотрудников на семинарах, тренингах, курсах повышения квалификации позволяет адекватно реагировать на изменение бизнес - модели, которую реализует организация[8].

Можно выделить и другие важнейшие мотивации, такие как удобство рабочего места, хорошая оргтехника. Важно отметить, что оборудование должно быть продуктивным и соответствовать потребностям работника. Такие условия работы создают более высокий уровень совершенства функционирования организации, что создает для нее дополнительную ценность[9].

Не менее важным является нематериальная мотивация. К нематериальной мотивации следует отнести следующие примеры:

- Возможность самореализации и творчества;
- Стабильность и престиж (репутация и известность самой компании);
- Привлекательное название должности;
- Участие в принятии решений (чувство причастности самого работника к выработке решений, например опросы, голосование).

Существующие на сегодняшний день механизмы мотивации далеки от идеала, но они действенны и продолжают активно использоваться на практике. В частности, для повышения эффективности материальной мотивации следует сопоставлять показатели материального стимулирования с целями бизнеса и предусматривать системы поощрений не за реализацию конкретных задач, а за выполнение общих планов. Для этого в системе управления необходимо внедрить систему модельной самооценки качества выполнения бизнес - процессов[6]. В действительности же предпочтение отдается материальному поощрению конкретных сотрудников и рабочих групп, так как считается, что этими методами легче управлять мотивационными механизмами.[1]

Список использованной литературы

1. Васильев Г.А., Деева Е.М. Организационное поведение: Учебное пособие для студентов вузов. М.: Юнити - Дана, 2005.

2. Литвиненко И.Л. Инновационная система России: отечественная и зарубежная оценка // Вестник Московского государственного гуманитарно - экономического института. 2013. № 2. С. 64.

3. Литвиненко И.Л. О необходимости реализации государственной инновационно - инвестиционной политики в России // EuropeanSocialScienceJournal. 2013. № 11 - 1 (38). С. 378 - 386.

4. Литвиненко И.Л. Переход к инновационной модели экономики в новых условиях развития // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2015. № 3. С. 81 - 87.

5. Сорокина А.В. Экономический успех: стратегия и управление // Мир транспорта. 2010. Т. 8. № 2 (30). С. 76 - 81.

6. Сорокина А.В., Басыров М.А. Модельная самооценка премируемого качества // Мир транспорта. 2013. Т. 11. № 2 (46). С. 96 - 101.

7. Терешина Н.П., Сорокина А.В. Повышение эффективности управления развитием корпорации на основе формализации стратегических инициатив // Транспортное дело России. 2014. № 1. С. 78 - 80.

8. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Историческая роль экономического анализа в развитии бизнеса современных компаний // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 48. С. 25 - 36.

9. Чугумбаев Р.Р. Эталонное управление на основе бизнес - модели совершенства // Учет.Анализ.Аудит. 2016. № 1. С. 58 - 64.

© Баданина С.В., 2016

Бадрутдинова Р.Р.

Казанский государственный аграрный университет
г. Казань, Российская Федерация

АУДИТ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

Аудиторское мнение о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности представляет объективную информацию для заинтересованных внешних и внутренних пользователей. На основе такой информации внешние и внутренние пользователи могут принимать верные и эффективные решения касаясь дальнейшего развития организации [1,2,4,16,17]. К сожалению, не все российские бизнес - структуры уделяют должное внимание к формированию такого нематериального актива, как гудвилл. Некоторые предприятия не придают значения деловой репутации как основополагающего компонента в отношениях с контрагентами. Хотя, нужно отметить, что такое мнение приводит к неблагоприятным последствиям [3,4,8,11,21].

Внимательная и тщательная постановка и ведение учета деловой репутации окажет впоследствии значительное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. Именно в этой связи становится необходимым проведение аудиторской проверки состояния и учета деловой репутации организации. Одними из основных задач аудита деловой репутации являются определение направления развития репутации, своевременная

оценка репутационных угроз и недопущение их осуществления [5,6,7]. Все это необходимо при обеспечении текущей деятельности организации. Наряду с этим существуют особые ситуации, когда становится необходимым проведение аудита деловой репутации. Например, при покупке готовой компании; при сделках слияния и поглощения; при составлении финансовой отчетности в соответствии с МСФО; при нанесении ущерба деловой репутации предприятия; при подготовке к сделкам на фондовом рынке; при отходе собственника от оперативного управления бизнесом; в случаях коммуникационных кризисов разного происхождения [12 - 15].

При проведении аудита деловой репутации предприятию нужно установить соответствие применяемой организацией методики ее учета требованиям нормативных актов, соответствующих стандартов и Положений по бухгалтерскому учету. Исходя из этого, аудитор определяет источники информации, используемые при аудите деловой репутации компании, которые, в свою очередь, зависят от выбранной предприятием учетной политики [18 - 21].

Правомерность отнесения деловой репутации в состав активов или пассивов определяется в зависимости от того, является ли ее сумма положительной или отрицательной величиной. При проверке соответствия бухгалтерского учета законодательству, аудитору необходимо уделить внимание тому, правильно ли покупатель отражает постановку на учет приобретаемого предприятия.

Дальнейшими действиями аудитор должен выявить правильность присоединения баланса купленной организации к балансу юридического лица. Аудитору необходимо проконтролировать процесс того, чтобы в дебет счетов учета имущества покупателя была оприходована стоимость имущества, перешедшего в собственность предприятия. В дебет и кредит счетов учета расчетов должны быть отнесены суммы долгов организации, которые переведены на покупателя. Таким образом, аудитор определяет разницу между ценой предприятия по договору купли - продажи и стоимостью его активов за минусом обязательств.

Аудит деловой репутации является необходимым, так как помогает выявить ключевые факторы влияния на репутацию компании и в дальнейшем управлять ими для достижения предпринимательских целей. Но эта область аудита еще не целиком исследована и требует дальнейших разработок и нововведений.

Список использованной литературы

1. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В., учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 1
2. Аудит / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. // учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
3. Закирова А.Р., Баширова И.Э. Оценка стоимости человеческого капитала организации // В сборнике: «Наука и образование в XXI веке» сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 62 - 64.
4. Закирова А.Р. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово - экономического института. – 2007. - № 3. – С. 28 - 30.

5. Закирова А.Р. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. - № 3.2. – С. 52 - 55.
6. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Роль интегрированной отчетности в системе управления сельскохозяйственной организацией // В сборнике: «Наука и образование в XXI веке» сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 80 - 81.
7. Закирова А.Р., Ситдикова Р.Д. Сбалансированная система показателей деятельности предприятия как инструмент анализа и поддержки принятия решений // В сборнике по материалам Международной научно - практической конференции: Перспективы развития науки и образования . 2015. С. 49 - 52.
8. Залялова Н.Р. Аудит учета нематериальных активов // Вестник Нижегородской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. Т. 3. С. 143 - 147
9. Закирова А.Р. Ключевые показатели эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 26. С. 102 - 105.
10. Камилова Э.Р. Человеческий капитал как составляющая социального капитала // В сборнике: «Устойчивое развитие сельских территорий: теоретические и методологические аспекты» Материалы Всероссийской научной конференции молодых ученых. 2014. С. 90 - 95.
11. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Развитие бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в условиях вступления в ВТО // Вопросы экономики и права. 2013. - № - 57. С. 144 - 149.
12. Клычова Г.С., Камилова Э.Р. Инновационный социальный капитал сельскохозяйственного предприятия как объект управления // В сборнике научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции «Актуальные вопросы образования и науки». 2014. С. 85 - 87.
13. Клычова Г.С., Цыганова Т.Б. Методологические аспекты оценки объектов интеллектуальной собственности в соответствии с МСФО и РСБУ // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2010. - № 3(17). - С. 32 - 35.
14. Мавлюева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 1. С. 30 - 33
15. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Камилова Э.Р. Развитие бухгалтерского учета социальных инициатив в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т.10.№ 1. С. 25 - 29.
16. Клычова Г.С. Методика аудита материально - технического обеспечения предприятия // Инновационное развитие экономики. 2011. № 5. С. 82 - 87.
17. Клычова Г.С., Клычова А.С. Аудит бизнес - процессов предприятий аграрной сферы экономики // Научный альманах. 2015. № 7 (9). С. 108 - 112.
18. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – С. 35 - 39.
19. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности оформления результатов управленческого аудита // В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник

научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 81 - 83.

20. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н., Закиров З.Р. Методологические проблемы учета нематериальных активов в предпринимательской деятельности // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. № 4. С. 65.

21. Фахретдинова Э.Н., Клычова Г.С., Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.

© Бадрутдинова Р.Р., 2016

Басханова С.Б.,

студентка 2 курса

факультета непрерывного образования

РГУП,

г. Москва, Российская Федерация.

Научный руководитель: профессор РГУП Вашекин А.Н.

О СОЦИАЛЬНОЙ РОЛИ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Эффективность выполнения банковской системой своих функций в значительной степени предопределяется внешними для нее условиями – политической ситуацией в стране, уровнем правовых отношений, эволюцией мировых товарных и финансовых рынков, возможными целенаправленными вызовами со стороны зарубежных партнеров. Любая часть банковской системы, как отдельная кредитная организация, так и их объединение, тесно взаимосвязана с экономическим и социальным развитием государства [8]. Успешное и надежное функционирование коммерческого банка позитивно отражается на клиентах, прежде всего юридических лицах: предприятиях, организациях, компаниях и в более общем плане – отраслях [3]. А также и на физических лицах, вкладывающих деньги на депозитные и другие счета в банки [4].

Стабилизирующее влияние банковской системы не безгранично и способно лишь сгладить негативные последствия направленных на ее подрыв долговременных действий, производимых участниками самой системы, государственными регулирующими органами или внешнеполитическими партнерами [7]. Тревожные ожидания в социуме способны накапливаться, не проявляясь в течение длительного времени, а затем в результате кумулятивного воздействия нескольких факторов, вылиться в серьезные общественные потрясения. К таким факторам в нашей стране можно отнести высокие инфляционные показатели, неоправданные политические ожидания, дестабилизирующие действия как отдельных компонент банковской системы, так и ее руководства [5]. К примеру, на протяжении последних лет в России прослеживается четкая тенденция к ликвидации коммерческих банков со стороны ЦБР. По данным Департамента банковского надзора Банка России, количество банков, у которых отозвана лицензия таково: 01.01.13. - 137;

01.01.14. - 148; 01.01.15. - 214; 01.07.15. - 242; 01.01.16. - 301; 01.02.16. - 306; 01.03.16. - 316; 01.04.16. - 327.

В течение нескольких лет число вкладчиков, лишившихся значительной части своих сбережений вследствие ликвидации их банков «сверху», неуклонно возрастало количественно, хотя и не проявляло себя качественно. Однако, в течение 2014 г. на фоне внешнеполитического кризиса, резкого снижения мировых цен на нефть и обусловленного этим падения курса рубля, значительная часть клиентов даже уверенно чувствовавших себя банков бросилась изымать свои средства не дожидаясь окончания сроков действия вкладов [2]. Прежде всего это касалось рублевых счетов, средства с которых направлялись населением на закупку иностранной валюты или товаров долговременного пользования, производимых за рубежом, пока цены на них не поднялись [1]. В результате одной из мер, призванных наряду с другими погасить панические настроения в обществе, стало повышение вышеупомянутой страховой суммы сразу в два раза (1 400 тыс. руб.).

Социальную значимость банковской системы имеет смысл рассматривать и на более общем уровне. Любая крупная современная компания использует привлеченный капитал, источником которого служат финансовые институты, которые таким образом всегда опосредованно влияют на социальную и окружающую среду и должны осознавать свою ответственность, что нередко проявляется в конкретной практической работе. Российские банки активно внедряют принципы корпоративной социальной ответственности. К примеру, если раньше компании просто покупали подарки детским домам, то теперь многие думают о поддержке образовательных программ детей - сирот [6]. Социальные инвестиции финансовых институтов – это, прежде всего, вложения в человеческие ресурсы, которые будут расти и в экономическом плане [9].

Список использованной литературы

1. Ващекин А.Н. Математическое моделирование процесса ценообразования на розничных и оптовых торговых предприятиях // Вопросы статистики. 2003. № 5. С. 86 - 87.
2. Ващекин А.Н. Исследование кризисных явлений на основе математических моделей макроэкономической динамики // "Математические и инструментальные методы экономики: теория и практика", международный научный симпозиум, г. Москва, 29 - 30 сентября 2014 г.: сборник материалов. Киров: изд - во МЦНИП, 2014. С. 78 - 90. [электронный ресурс] <http://eee-science.ru/course/view.php?id=60>.
3. Ващекин А.Н., Хрусталёв М.М. Моделирование коммерческой деятельности субъектов оптового рынка, реализующих государственную поддержку сельхозпроизводителя // Вопросы статистики. 2003. № 2. С. 75 - 79.
4. Ващекина И.В. Эволюция национальных банковских систем в современных экономических условиях // Вестник РГТЭУ. - 2011. - № 6 (55). – С. 24 - 34.
5. Ващекина И.В. О точках бифуркации в развитии банковских систем // Вестник РГТЭУ. - 2013. - №6 (77). - С. 21 - 31.
6. Ващекина И.В. Механизм корпоративной социальной ответственности в банковской системе России: теория и практика // Наука и практика. - 2015. № 3 (19). - С. 66–74.
7. Иохин В.Я. Экономика и хозяйство // Философия хозяйства. 2006. № 3 (45). С. 25 - 37.
8. Ловцов Д.А. Системология правового регулирования: исторические аспекты развития // История государства и права. 2009. № 18. С. 9 - 12.

9. Vashchekin A.N. Features of Business Wholesale Trade Companies in Russia // International Conference "Global Science and Innovation", LLC Strategic Studies Institute, Chikago, USA, December 17 - 18th 2013. - Chikago, USA: Accent Graphics communications, 2013. Vol. 1. P. 221 - 224.

© Басханова С.Б., 2016

Баталова Е. С.

Магистрант 2курса ШЭМ ДВФУ
Г. Владивосток, Российская Федерация

Кузнецова Л. Г.

Д.э.н., проф. ШЭМ ДВФУ
Г. Владивосток Российская Федерация

Шалаева Н. И.

К.э.н., доц - т ШЭМ ДВФУ
Г. Владивосток, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЁЖНЫХ КАРТ

Анализируя динамику развития технологий платежей и расчетов, можно отметить, что в течение последних нескольких лет в большинстве развитых и развивающихся стран наблюдается исключительно высокий уровень активности в этой области. Это объясняется тем, что к настоящему времени накоплен огромный инновационный технологический потенциал, опережающий существующий уровень развития экономики и платежно - расчетных технологий, и тем самым созданы условия для "технологического скачка".

Повышенное внимание к развитию именно НСПК обусловлено тем, что НСПК, являясь ключевым компонентом экономики любой страны, во многом определяет ее развитие и место, которое нация займет в мире. Кроме того, поскольку НСПК является компонентом фундамента экономики, проектирование и внедрение НСПК должны опережать развитие других составляющих экономики. Относительно небольшие, но правильные инвестиции в развитие НСПК, сделанные сегодня, дадут огромный эффект в будущем. И наоборот, бездействие или неправильное развитие могут стоить очень дорого.

Обращает на себя внимание то, что, несмотря на либерально - рыночный характер экономики стран, наиболее успешно развивающих свои НСПК, управление созданием НСПК осуществляется далеко не рыночными методами и роль государства и наднациональных органов является определяющей.

Примером комплексного, эффективного, хорошо организованного и жестко управляемого государством (государствами) процесса проектирования НСПК является Европейский союз, страны которого совместно работают над созданием инфраструктуры наднациональной европейской платежной системы. [1, с.20]

В России сегодня не существует полнофункциональной НСПК в понимании, т.е. покрывающей все потребности общества в инфраструктурных платежно - расчетных

сервисах. В настоящее время в России есть два компонента (с точки зрения архитектуры перспективной НСПК) - национальная система наличных денег и национальная система валовых расчетов (в виде расчетной системы Банка России). Два других существенных компонента - национальная система розничных платежей и национальная инвойсинговая система - отсутствуют.[2,с.29]

Поскольку рынок услуг не терпит пустоты, незаполненные ниши закрываются конкурирующими друг с другом, слабо интегрированными российскими и зарубежными частными платежными системами. Данные системы, рассматриваемые вместе, неправильно называть системой, поскольку отсутствуют такие важные признаки системы, как взаимосвязанность элементов, единое законодательное регулирование, единые стандарты и правила.

НСПК должна удовлетворять требованию функциональной полноты - обеспечивать в полном объеме потребности национальной экономики в инфраструктурных платежно - расчетных сервисах, поскольку в случае функциональной неполноты национальной системы инфраструктурные платежно - расчетные сервисы, отсутствующие в НСПК, были бы реализованы за ее пределами, т.е. не удовлетворяли бы полному комплексу требований, предъявляемых к НСПК.[3,с.121]

Поскольку операционная эффективность экономики определяется ее составляющими, НСПК должна удовлетворять требованию операционной эффективности и обеспечивать минимальную трудоемкость обработки платежно - расчетных операций.

В силу особенной роли, которую система денежного обращения играет для современного общества и подверженности этой системы различного рода рискам, НСПК должна удовлетворять таким требованиям, как управление и контроль со стороны государства; законность, прозрачность и контролируемость операций; исключительность (эксклюзивность) в том смысле, что все потребительские платежно - расчетные сервисы должны основываться на инфраструктурных сервисах НСПК.[4, .23]

Так как возможность обработки операций в режиме реального времени порождает риски недостаточности ликвидности отдельных участников расчетов, НСПК, очевидно, должна удовлетворять такому требованию, как наличие эффективной подсистемы управления ликвидностью.

Учитывая, что требования максимальной доступности, удобства и эффективности могут находиться в противоречии с требованием безопасности, в перспективной НСПК должен быть найден разумный баланс выполнения этих требований, основанный на принципе соразмерности мер защиты рискам.

Важно также учитывать "среду исполнения", в которой будет функционировать НСПК. Предположительно такой средой будет так называемое информационное общество - модель общественного устройства, которая, как ожидается, возникнет в результате реализации потенциала информационных и других современных и будущих технологий.

Из особенностей операционной модели информационного общества, наиболее существенных с точки зрения дальнейшего развития НСПК, можно выделить следующие: дистанционные взаимодействия участников операционных процессов; совершение сделок преимущественно в электронном виде; исполнение операций в реальном времени; непрерывная доступность сервисов и услуг; глобализация - совместимость и доступность

сервисов в мировом масштабе; низкая стоимость транзакций за счет преимущественно автоматической обработки; специализация сервис - провайдеров.

Недавние шаги касающиеся развития НСПК произошло 16 октября 2015 года пресс - служба Росбанка распространила пресс - релиз о грядущих изменениях в работе объединенной расчетной системы (ОРС). Объединенная банкоматная сеть ОРС, включающая более 45 тыс. устройств, лишается своего основного трафика - внутрисетевых транзакций по картам международных платежных систем VISA и Master Card. При этом потенциал межбанковской кооперации остается значительным (участниками системы являются 250 банков и некоммерческих организаций) - создатели ОРС рассчитывают на успех инновационных платежных сервисов, а также на сотрудничество с российскими платежными системами и международными игроками второго эшелона.[5,с.54]

С 1 января 2016 г. в соответствии с Указанием Банка России N 3493 - У кредитным организациям необходимо организовать взаимодействие и получение операционных услуг и услуг платежного клиринга по переводам денежных средств с использованием карт международных платежных систем (МПС) с АО "Национальная система платежных карт" (НСПК), расчетным центром которого является Банк России. В пресс - релизе сообщается, что с этой даты возникают ограничения на возможность обработки операций по картам МПС и проведения межбанковских расчетов в рамках платежной системы ОРС.

Возможность снятия наличных в объединенной банкоматной сети на более выгодных условиях - рыночная ниша, благодаря которой развивался бизнес ОРС с 2007 г., - оказалась утраченной в ходе глобальной трансформации российского платежного рынка. Правила, определенные регулятором в связи с созданием национального оператора НСПК, предполагают централизованную обработку карточных операций ключевых платежных систем. В новой конфигурации платежного пространства не осталось места для иных посредников. [6,с.13]

В ОРС подчеркивают, что сервисы системы не ограничиваются элементарными операциями по снятию наличных - участникам предлагается ряд сервисов, не представленных в продуктовой линейке МПС. Так, упоминается о реализации услуги Cash by code - выдаче денежных средств с лицевых счетов мобильных телефонов. В ближайшее время планируется внедрить еще несколько инновационных сервисов: самоинкассацию по картам (онлайн - инкассация и зачисление средств на счета предпринимателей при помощи банковского приложения в cash - in - устройствах и пунктах выдачи наличных банков - участников) и MobiCash (технологии оплаты товаров и услуг со счетов клиентов с использованием QR - кодов, в том числе без платежной карты, посредством смартфонов / планшетов и мобильного приложения). Готовится к запуску проект по обслуживанию электронных кошельков, который позволит клиентам банков - участников использовать сеть устройств ОРС для пополнения и получения наличных денег с различных электронных кошельков.

В области традиционных карточных операций ОРС предлагает своим партнерам работу с такими международными платежными системами, как American Express, Union Pay International и JCB, и российскими платежными системами "Золотая корона", NCC, Union Card. Также в планах ОРС наладить межсистемное взаимодействие и обеспечить поддержку операций по локальным картам стран ближнего зарубежья (ведутся переговоры с Национальным банком Таджикистана и банками Монголии).[7,с.26]

Нововведения коснулись и тарифной политики платежной системы. С 2016 г. НКО "ОПС" вводит новые тарифы для участников. Операционная комиссия самого оператора снижается с 0,05 до 0,04 % , а ежемесячная плата за участие в системе (2500 руб.) и вовсе упраздняется. Межбанковское вознаграждение в пользу банка - эквайера увеличивается с 0,45 до 0,50 % . Напомним, что в этом году международные платежные системы Visa и MasterCard скорректировали свои тарифы в части выдачи наличных средств в банкоматах сторонних банков - новые комиссии оказались сопоставимы с условиями для участников ОПС. Таким образом, основная услуга, предлагаемая банкам платежной системой, не только не вписалась в новые законодательные рамки, но и по факту оказалась экономически нецелесообразной для них.

. Заметим также, что платежная система ОПС активно внедряет ряд новых продуктов и услуг, привлекательных для банков и их клиентов и востребованных ими. Часть из них не требует использования каких - либо платежных карт, и перечень таких сервисов планируется расширять.

Ограничения четко определены Указанием Банка России N 3493 - У "Об организации взаимодействия и получении операционных услуг и услуг платежного клиринга по переводам денежных средств с использованием международных платежных карт", согласно которому операции по платежным картам международных платежных систем должны быть маршрутизированы в операционный и платежно - клиринговый центр НСПК. Также под ограничения не попадают операции по картам платежных систем Union Pay, JCB, American Express, так как НКО "ОПС" обладает лицензией эквайера в этих платежных системах и действует в рамках Федерального закона N 161 - ФЗ "О национальной платежной системе".

Знаковыми и очень значимыми являются изменения, вступающие в силу с 1 июля 2016 г. и касающиеся порядка привлечения операторами по переводу денежных средств операторов услуг платежной инфраструктуры. Так, в частности, при осуществлении перевода денежных средств в рамках платежной системы операторами по переводу денежных средств, находящимися на территории Российской Федерации, должны привлекаться операторы услуг платежной инфраструктуры, которые соответствуют требованиям Закона N 161 - ФЗ, находятся и осуществляют все функции на территории Российской Федерации. Указанная норма не распространяется на случаи осуществления трансграничного перевода денежных средств (ч. 11 ст. 16 Закона N 161 - ФЗ). В настоящее время оператор платежной системы вправе привлекать операционный центр, находящийся за пределами Российской Федерации, для оказания операционных услуг участникам платежной системы. С 1 июля 2016 г. это право будет утрачено.[8]

Таким образом, Россия начала, наконец, проявлять намерения по укреплению национального суверенитета в финансовой сфере и избавлению от зависимости от иностранных платежных инструментов.

Список использованной литературы:

1. Тамаров П.А. Вопросы обеспечения бесперебойности функционирования и управления рисками платежных систем // Деньги и кредит. 2012. N 4. - с.18 - 24
2. Дубровина А.М. Правовые риски банков при работе с платежными картами // Финансы и кредит. - 2014. - N 2. - с.23 - 30

3. Деньги. Кредит. Банки: Учебное пособие / Под ред. Е. Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. - с.240

4. Учет и операционная техника в банках: Учебное пособие для вузов, под ред. Немчинов В. К. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. - 25 с.

5. Качанова Н.Н. Огуреева Н.В. Об экономической среде рынка платежных карт // Вопросы статистики. - 2015. - №7. - С.53 - 59

6. Т. Р. Витвицкая «Электронные деньги в России» // Экономика и жизнь, 2015. – №4. - с.11 - 18

7. Стратегия развития национальной платежной системы (утв. Банком России, протокол от 15.03.2014 N 3) // Вестник Банка России. 2014. N 3. - с 25 - 29

8. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161 - ФЗ "О национальной платежной системе" (в ред. 05.05.2014) // Собрание законодательства РФ. 2014. N 27. Ст. 3842.

© Баталова Е.С., 2016

Баюра В.И.,

к.э.н., доцент,

Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган - Барановского,

Украина

КОМПЛЕКСНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МАТЕРИАЛОЕМКОСТИ В СИСТЕМЕ РЕСУРСНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В решении проблем оценки эффективности производства прослеживаются две тенденции. Первая из них характеризуется подробным анализом элементов экономической системы с оценкой степени влияния каждого из элементов на результаты производственного процесса. Методами реализации такого подхода на отраслевом и межотраслевом уровнях служат, например, факторный анализ по широкому набору показателей, индексный метод, исследование с помощью межотраслевого баланса влияний изменения технико - экономического уровня и структуры производства в одних отраслях на другие отрасли. Для второй тенденции характерно стремление получить представление о деятельности экономической системы как единого целого с привлечением минимального количества характеристик. При таком подходе многие отдельные элементы производственного процесса объединяют и выражают в виде нескольких синтетических показателей. В этом случае имеет место системный подход при исследовании экономической системы.

Применительно к проблеме перспективной оценки потребления материальных ресурсов, рассматриваемой в комплексе с другими оценочными показателями экономической эффективности, принцип системного подхода проявляется в следующих случаях: при исследовании показателя материалоемкости с помощью методов экономико - математического моделирования рассматриваемый показатель описывается с учетом его места в системе показателей эффективности и в комплексе с ними; описание

экономической системы включает целевые характеристики, которые являются исходными параметрами этой системы.

Одна из важнейших задач производства – снижение материалоемкости. Однако рост эффективности производства достигается не только за счет экономного использования материалов. Не меньшую роль играет рост производительности труда и улучшение использования основных фондов. На практике одновременного улучшения этих показателей достичь трудно, а взятые в отдельности они не дают всестороннего представления об эффективности производства, поскольку часто изменение уровня одного из них происходит за счет других. В связи с этим правильная оценка процесса материалопотребления может быть получена лишь при рассмотрении материалоемкости производства во взаимосвязи с другими показателями эффективности в рамках единой системы перспективных расчетов. Такая постановка вопроса предполагает рассмотрение объективных возможностей, относительных преимуществ и недостатков отдельных, наиболее широко применяемых экономических показателей, а также экономической сущности и математической формализации взаимосвязей между показателями эффективности.

Производительность труда – широко используемый экономический показатель, применяемый на всех уровнях и этапах управления производством. При использовании этого показателя имеется в виду, что результат хозяйственной деятельности сопоставляется с полными затратами труда, включая затраты живого труда непосредственно на конкретном предприятии и предшествовавшие затраты труда на потребленные сырье, материалы, энергию, оборудование и др.

Показатель, обратный производительности труда – трудоемкость. Значимость этого показателя определяется тем, что в условиях ограниченности трудовых ресурсов рост производительности труда работающих становится основным источником повышения прибыли. Поэтому более полное использование имеющегося трудового потенциала – важнейшая предпосылка для роста объемов производства. Однако взятый изолированно, он недостаточен в качестве однозначного критерия для принятия конечных плановых и производственных решений.

С точки зрения потребностей производства важно не только снижать затраты живого труда, но и рационально использовать прошлый труд, овестьвленный в сырье, материалах, топливе, энергии и т.д. Влияние экономии материальных затрат на производительность общественного труда проявляется в сокращении численности занятых вследствие уменьшения расходов сырья на заданный объем производства и использовании высвобождающихся рабочих в других производствах. Это обуславливает необходимость комплексного анализа производительности труда совместно с показателями использования предметов труда, основных фондов, капитальных вложений.

Показатели производительности труда, фондоотдачи, трудоемкости, фондоемкости имеют общие принципы построения. Первая пара показателей представляет собой отношение объема выпускаемой продукции к затратам на ее выпуск, а вторая – затрат к объему продукции. Под затратами в показателях производительности труда и трудоемкости понимают затраты живого труда, а в показателях фондоотдачи и фондоемкости – стоимость основных производственных фондов. При анализе этих показателей нельзя исходить из того, что в одном случае продукция произведена только благодаря затратам живого труда, а

в другом – благодаря использованию основных производственных фондов, и не учитывать при этом уровень рационального использования материальных ресурсов.

В процессе производства часть материальных затрат превращается в основные фонды. Снижение материалоемкости активной части основных фондов, а значит их удешевление, приводит к снижению фондоемкости продукции. Аналогично действует изменение материалоемкости и на пассивную часть основных фондов, снижая или увеличивая стоимость зданий и сооружений. В свою очередь, по мере ухудшения условий производства, которые ведут к росту фондоемкости (например, ухудшение географических, геологических условий добычи полезных ископаемых), происходит одновременное повышение стоимости сырья и материалов.

Комплексный анализ показателей ресурсоемкости позволяет получить адекватную оценку общей эффективности производства с учетом противоречивых тенденций изменения показателей, так как зачастую снижение одного вида затрат сопровождается ростом других. Соотношение между фондоотдачей и производительностью труда выражается через фондовооруженность, т.е. фондоотдача прямо пропорциональна производительности труда и обратно пропорциональна его фондовооруженности. Однако фондовооруженность труда обеспечивает рост его производительности. Таким образом, фондовооруженность труда оказывает влияние на фондоотдачу как в сторону ее понижения, так и в сторону повышения.

Рост производительности труда увеличивает потребность в оборотных фондах, расходуемых в производственном цикле. В результате и здесь обнаруживаются разнонаправленные тенденции – увеличение объема производства продукции за счет роста производительности труда ведет, с одной стороны, к повышению отдачи основных производственных фондов, а с другой – к снижению общей фондоотдачи из-за увеличения объема оборотных фондов.

Изменение материалоемкости производства и эффективность производства в целом также находятся не в однозначной зависимости. Так, научно - технический прогресс зачастую ведет к росту локальной материалоемкости производства, однако это не означает снижения общей эффективности производства. Так, рост энерговооруженности вызывает увеличение потребления энергии, что вызывает увеличение части материальных затрат, но в то же время снижается трудоемкость производства продукции, способствующая общему снижению затрат.

Целевая установка на повышение эффективности производства предполагает комплексный подход к анализу и прогнозированию показателей эффективности для выбора оптимального соотношения между динамикой производительности труда, материалоемкости и фондоемкости, а также возможность маневрирования их динамикой для улучшения конечных результатов производства. При таком подходе допустимо замещение потерь по одному направлению выигрышем по другому ради улучшения конечных результатов.

Таким образом, осуществление комплексного анализа и прогнозирования материалоемкости продукции в единой системе с показателями использования трудовых ресурсов и основных производственных фондов может повысить достоверность плановых проработок.

Список использованной литературы

1. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. - М. 2004. - 398с.
2. Фальков А.М. Материалоемкость продукции и эффективность общественного производства. – Ленинград: ИЛУ, - 1981. - 294 с.
3. Шишкин М.В. Разработка системы прогнозирования затрат. Экономика и управление на предприятиях. - М., 2004. . - 312 с.

© Баюра В.И., 2016

Берзина А.С.

старший преподаватель

Овчарова О.И.

студентка 4 курса

Кемеровский институт (филиал)

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

г. Кемерово, Российская Федерация

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДОВ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Индекс потребительских цен (ИПЦ) характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Он измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в ценах текущего периода к его стоимости в ценах базисного периода. ИПЦ является одним из важнейших показателей, характеризующих уровень инфляции на региональном и федеральном уровнях.

Резкий рост цен начался во второй половине 2014 года как следствие усложнения внешнеэкономических отношений России и Запада и обмена санкциями. Основными факторами роста потребительских цен являются: увеличение цен на нефть и снижение курса рубля; ограничение импорта продуктов; рост кредитных ставок.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) рассчитывается по единому набору товаров и услуг по Российской Федерации в целом, а так же по федеральным округам и субъектам. Объектом настоящего исследования является ИПЦ, рассчитанный по Кемеровской области. Статистический массив исследования сформирован по официальным данным Федеральной службы государственной статистики [2].

Рост цен в Кемеровской области в 2009 - 2010 годах был ниже общероссийского показателя в среднем на 1 % , в 2011 - 2014 - выше на 0,53 % . Наибольший рост цен наблюдался в 2014 году и составил 11,9 % . С начала 2015 года потребительские цены в Кемеровской области выросли на 11,5 % , что ниже общероссийского роста на 1,4 % (рис. 1).



Рисунок 1 - ИПЦ по Кемеровской области и по России

В разрезе Западно - Сибирского федерального округа рост цен Кемеровской области в 2009 - 2011 годах был один из самых низких, в 2014 уровень инфляции в Кемеровской области самый высокий (рис. 2).

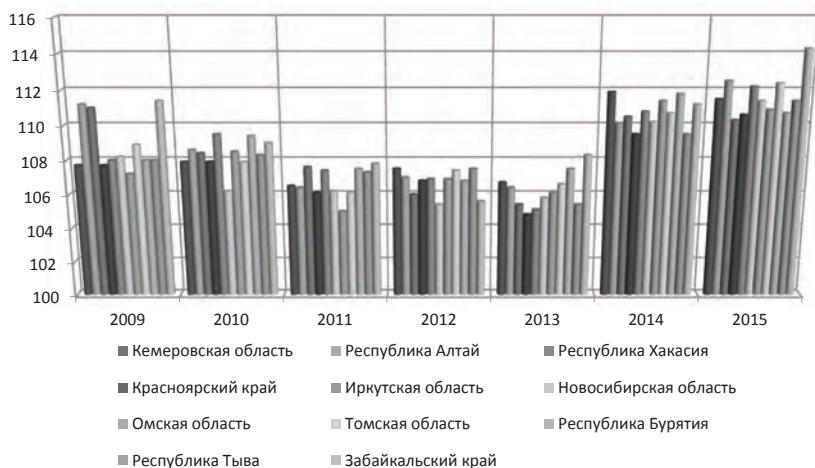


Рисунок 2. - ИПЦ по Западно - Сибирскому федеральному округу

В качестве результативного признака в процессе эконометрического моделирования был принят индекс потребительских цен за период 2009 - 2015 (в % по отношению к декабрю предыдущего года), факторными же признаками в исследовании явились следующие экономические показатели региона:

- x_1 — курс валюты (доллар США по отношению к рублю, на 31 декабря)
- x_2 — численность населения Кемеровской области (на начало года, тыс. человек);
- x_3 — среднемесячные денежные доходы на душу населения (тыс. рублей);
- x_4 — оборот розничной торговли (млрд. рублей);
- x_5 — объём экспорта (млн. долларов США);

x_6 — объём импорта (млн. долларов США);

x_7 — инвестиции в основной капитал (млн. рублей).

При построении матрицы парных коэффициентов корреляции были выявлены следующие пары мультиколлинеарных переменных: $r_{x_1x_3} = 0,88$, $r_{x_1x_4} = 0,66$; $r_{x_3x_4} = 0,89$; $r_{x_3x_7} = 0,75$; $r_{x_4x_7} = 0,71$. Проблема мультиколлинеарности была решена посредством применения пошагового отбора наиболее информативных факторных признаков, таких как курс валюты и численность населения Кемеровской области.

Для оценки степени влияния каждого фактора, было получено уравнение регрессии в стандартизованном виде: $V^* = 1,122t_{x_1} + 0,184t_{x_2}$, что говорит о большем влиянии курса валюты на ИПЦ, нежели влияние численности населения.

Также была получена модель для прогноза: $V = -16,059 + 0,288x_1 + 4,2 \cdot 10^{-5} x_2$. Построенная модель обладает высокими качествами, что подтверждается следующими результатами регрессионной статистики.

Значение коэффициента множественной корреляции ($R_{y_1, x_2} = 0,99$) близко к 1, поэтому зависимость ИПЦ от численности населения Кемеровской области и курса валюты характеризуется как тесная.

Коэффициент множественной детерминации $R^2 = 0,98$, то есть в данной модели 98 % вариации ИПЦ объясняется вариацией учтенных в модели факторов: курса валюты и численности населения в Кемеровской области. На долю прочих факторов, не включенных в модель, приходится соответственно, 2 % от общей вариации.

Оценивая значимость уравнения в целом с помощью общего F критерия Фишера можно сделать вывод о необходимости отклонить нулевую гипотезу в пользу альтернативной ($H_1: S_1^2 > S_2^2$), т.к. $F_{\text{факт}}(98,135) > F_{\text{табл}}(6,94)$. С вероятностью 95 % можно сделать вывод о статистической значимости уравнения в целом.

Средняя ошибка аппроксимации ($A = 0,38 \% < 10 \%$) находится в допустимых пределах. Таким образом, расчётные значения ИПЦ в Кемеровской области для линейной модели отличаются от фактических значений в среднем на 0,38 % . Модель линейной регрессии достаточно адекватно описывает связь между величиной ИПЦ в Кемеровской области и факторами включенными в модель: курсом валюты и численностью населения Кемеровской области. На рисунке 3 показано сравнение фактических значений и расчётных (модельных) значений ИПЦ в Кемеровской области.

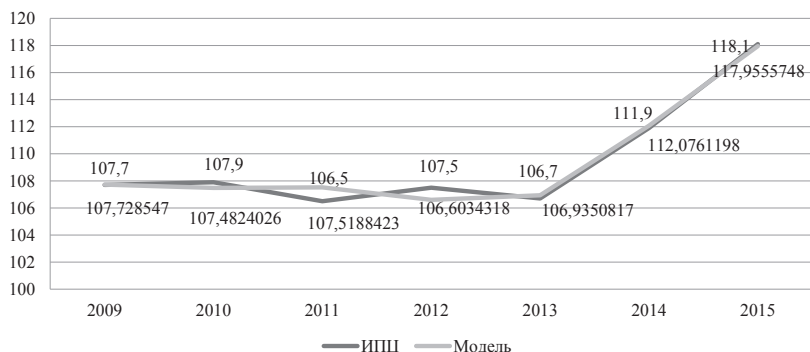


Рисунок 3 - Сравнение ИПЦ Кемеровской области с полученной моделью

Из значений параметров уравнения можно сделать следующие выводы: ИПЦ увеличится в среднем на 0,288 % при увеличении курса валюты на 1 рубль при условии, что численность населения Кемеровской области не меняется и фиксирована на среднем уровне. А также, ИПЦ увеличится в среднем на $4,2 \cdot 10^{-5}$ % при увеличении численности населения Кемеровской области на 1 тыс. чел., при условии, что курс валюты не изменится и фиксирован на среднем уровне.

Для качественной модели необходимо, чтобы параметры обладали свойствами несмещенности, случайности, однородности и поэтому было проведено исследование остаточных величин (случайных отклонений). При выявлении случайного характера остатков был построен график зависимости остатков от теоретических значений результативного признака – ИПЦ, который показал, что предпосылка выполняется, остатки случайны. Нулевая средняя величина остатков, не зависящих от курса валюты и численности населения Кемеровской области равна нулю, это значит, что полученные оценки несмещенные. Для оценки гомоскедастичности при малом объеме выборки может использоваться метод Гольдфельда - Квандта, в результате, при сравнении полученных результатов, выявилось, что остатки гомоскедастичны.

В качестве альтернативных моделей для определения ИПЦ в Кемеровской области были построены показательная и степенная регрессии, сравнительные характеристики моделей приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристики степенной и показательной моделей регрессии

Модель	R^2	F	A
$Y = 1,4 \cdot 10^{-7} x_1^{0,13} x_2^{1,35}$	0,96	50,83	0,58 %
$Y = 35,93 \cdot 1,002^{x_1} \cdot 1,000^{x_2}$	0,99	102,98	0,34 %

Все полученные модели статистически значимы и надежны, имеют близкий к 1 индекс корреляции, высокий (близкий к 1) индекс детерминации и ошибку аппроксимации в допустимых пределах. При этом характеристики показательной модели указывают, что она несколько лучше линейной и степенной описывает связь между признаком и факторами. Для обоснования возможности замены линейной модели на показательную, оценим существенность различия индекса детерминации показательной модели и коэффициента детерминации линейной модели: $(R^2_{yx} - r^2_{yx}) = 0,99 - 0,98 = 0,01 (< 0,1)$, т. е. применение показательной функции увеличивает долю объясненной дисперсии на 1 %, это несущественно. Поэтому нет необходимости усложнять форму уравнения регрессии.

Сделаем прогноз индекса потребительских цен в Кемеровской области на декабрь 2016 года. Согласно прогнозу социально - экономического развития Кемеровской области в 2016 году среднегодовая численность населения составит 279000 человек. Курс доллара по оптимистичным прогнозам аналитиков может составить 63 руб. / долл., по пессимистичным - 100 руб. / долл. Путем подстановки в уравнение регрессии соответствующих факторов, прогнозное значение ИПЦ в 2016 году в соответствии с плавающим курсом доллара, составит 118,8 % при курсе доллара в 78 руб., 125,1 % при курсе доллара 100 руб., 114,4 % при курсе доллара 63 руб.

В настоящей работе было установлено, что на ИПЦ Кемеровской области оказывают наибольшее влияние такие факторы, как курс валюты и численность населения. Применение экономико - статистического аппарата позволило проанализировать изменение индекса потребительских цен в зависимости от плавающего курса доллара и построить модели, которые могут быть использованы в практической деятельности управленческого аппарата региона.

Список литературы

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области [Электронный ресурс] Точка доступа: <http://kemerovostat.gks.ru/>
2. Центральный банк РФ [Электронный ресурс] Точка доступа: <http://www.cbr.ru/>
© Березина А.С., Овчарова О.И., 2016 г.

Бойкова А.О.

студент,

Кредитно - экономический факультет,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

ПРОБЛЕМА ДОСТУПНОСТИ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Монетарная политика представляет собой один из видов стабилизационной политики, направленной на сглаживание экономических колебаний.

Монетарное регулирование – это совокупность мер и процессов, включающее законодательно и институционально определенный порядок систематического воздействия регуляторов на денежный, кредитный, финансовый рынки, их субъекты и объекты, посредством использования инструментов, методов, трансмиссионного механизма денежно - кредитного и финансового регулирования, чтобы обеспечить: 1) стабильный экономический рост, 2) полную занятость ресурсов, 3) стабильный уровень цен, 4) равновесие платежного баланса.

Монетарное регулирование проводится и контролируется, прежде всего, Центральным банком РФ. Однако предложение денег в экономике определяется в результате операций, проводимых и центральным, и коммерческими банками, а также в результате действий, осуществляемых небанковским сектором. Целевыми ориентирами монетарной политики Центрального банка это:

- 1) контроль над предложением денег (денежной массы)
- 2) контроль над обменным курсом российского рубля
- 3) контроль над уровнем ставки процента.

Введенные экономические санкции против России, а также низкие цены на нефть и как следствие ослабление рубля сильно ударили по российскому бизнесу. Отечественные компании испытывают сложности с привлечением кредитов за рубежом. Если раньше соотношение "внешний / внутренний рынок" выражалось цифрами 40 на 60, 45 на 55, то в

текущем году практически 100 % заимствований было на внутреннем рынке. [4] Однако есть мнение, что Россия вредит собственной экономике куда больше — вместо смягчения денежно - кредитной политики — чтобы помочь отечественной промышленности — ЦБ ее планомерно ужесточает, ведя борьбу исключительно с инфляцией, не обращая внимания на валютный курс. [1]

Желание Банка России контролировать инфляцию может быть осуществлено благодаря определенным ограничениям на отток и приток капитала. Однако сложившаяся ситуация ввиду сегодняшних событий, происходящих на финансовом рынке, чудесно иллюстрирует гипотезу о «Невозможной троице».[3, 161] В ней говорится, что Центральный Банк не может одновременно достичь трех целей:

1. Фиксированного обменного курса;
2. Свободного движения капитала;
3. Независимой денежной политики.

Самым простым объяснением этой гипотезы является то, что Центральный Банк зачастую обладает лишь одним инструментом для достижения поставленных целей, а именно ставкой процента.

Из всего вышесказанного, получается, что нельзя отказываться от управления валютного курса, ибо Центральный Банк создает себе сам предпосылки для значительного роста цен, то есть инфляция, которую сам и должен таргетировать.

За 2 года Центральный Банк изменял значение ключевой ставки с 5,5 % до 17,5 % в связи с высокими инфляционными рисками, а также с экономической нестабильностью на внешних рынках. Однако на фоне относительно стабильной экономической конъюнктуры Банк России постепенно (в течение 2015 г.) снижал значение данного инструмента денежно - кредитной политики до 11 % . И сохраняет свое решение и в 2016 году. Советом директоров Банка России принято, на фоне новой волны снижения нефтяных цен и стабилизации на высоком уровне месячных темпов роста потребительских цен, что повышает риск ускорения инфляции.

По мнению главного банка страны, еще большее снижение ключевой ставки вызовет большой отток капитала из страны и затруднит приток денег из - за рубежа. Заметим, однако, что отток денежных средств за период январь - ноябрь 2015 года составил \$ 58 млрд. [2] Значит, не в ней дело. Действительности более соответствует иная логика. Капитал стремится пересечь границу не под влиянием уровня ставки, а в результате приемлемых или не очень условий для прибыльного и безопасного размещения капитала. Одним из компонентов дружественного бизнес - климата как раз выступают дешевые кредиты, которые можно использовать для развития своего дела.

Высокая ставка при прочих равных условиях действительно притягивает иностранные деньги. Но эти «горячие деньги» имеют ярко выраженный спекулятивный характер. Они приходят только для того, чтобы получить прибыль и перевести ее за рубеж. Об инвестициях и участии в подъеме экономики страны - реципиента речь не идет. Скорее наоборот. За 2 года введенных санкций в связи с ситуацией на Украине, и сроки отмены которых неясны, российская экономика ощутила острую необходимость развития внутреннего производства, причем на передовой технологической базе. Но налаживание работы, модернизация и перевооружение крупных предприятий и ориентация их непосредственно на новые рынки сбыта требует гигантских инвестиций. Ни для кого не

секрет, что большинство крупных и средних российских компаний сидит, на так называемой, иностранной кредитной игле. Для того чтобы наш бизнес продолжал стабильно функционировать ему нужно финансирование с внутреннего рынка, которое весьма ограничено в силу высокой стоимости фондирования для российских банков, вследствие все равно высокой процентной ставки в 11 % и ограничениями российских банков по достаточности капитала. Или начинать сотрудничество с рядом китайских банков, что тоже сейчас не представляется возможным, в силу того, они проводят очень консервативную кредитную политику, и попытка занять место западных игроков на российском рынке потребует длительного времени.

Китайская народная республика отличается достаточно жесткой финансовой политикой в плане контроля за операциями (особенно в иностранной валюте) по отношению, как в физическим, так и юридическим лицам. В зависимости от того, являетесь вы резидентом или нет, к вам будут предъявлены соответствующие требования. Желающие открыть счет в одном или нескольких крупнейших банков Китая сразу столкнется с "большой четверкой": Банк Китая, Торгово - промышленный банк Китая, Строительный банк Китая и Сельскохозяйственный банк Китая. Клиенты этих банков, по сути, получают почти незыблемые гарантии сохранности своих средств, при условии строгого выполнения требований регулятора и законов КНР.

Проведя сравнение по уровню процентных ставок и срокам кредитования в России, на Западе и в Китае, можно сделать вывод, что российские компании лишены возможности нормально функционировать, что, в свою очередь, отражается на их конкурентоспособности. В российских банках уже наметился дефицит ликвидности из - за оттока капитала.

При любом из этих сценариев плата для российских заемщиков возрастает, а они и без того борются за выживание. Это приведет к снижению конкурентоспособности на глобальном рынке, удорожанию продукции российских компаний, росту безработицы и дальнейшему замедлению в экономике. Эксперты считают, что Министерство Финансов и Центральный банк должны определиться с вектором своей работы: сдерживать и без того растущие темпы инфляции или способствовать конкурентоспособности российской продукции. Ведь всего и сразу достичь не представляется возможным. Россия должна справиться с внутренними проблемами, такими как: модернизация инфраструктуры, повышение производительности труда, создание новых производительных мощностей и обновление существующих - и только тогда она сможет стать конкурентоспособной и создать благоприятный климат для ведения бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Иделия Айзятулова Тигран Мордорян «Ставки хуже санкций», [Электронный ресурс]: Газета.ру URL:http://www.gazeta.ru/growth/2014/05/21_a_6042657.shtml (дата обращения 19.03.2016)
2. Интерфакс «ЦБ снизил оценку оттока капитала из России на 2015 год» Газета Ведомости [Электронный ресурс] : URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/news/2015/12/11/620635-tsb-snizil-otsenku-ottoka-kapitala>(дата обращения 20.03.2016)
3. Мартыненко В.В. Кризис идеологии монетарного регулирования. Вестник РАН, 2014 том 84, №2, стр 159 - 165:

4. Сайт Группы «Московская биржа» [Электронный ресурс] URL: [http:// moex.com /](http://moex.com/) (дата обращения 15.03.2016)

5. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86 - ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с изменениями и дополнениями) > Глава VII. Денежно - кредитная политика

© Бойкова А.О., 2016

Болтонова М.М.,
студентка 3 курса
факультета инженерный бизнес и менеджмент
МГТУ им. Н. Э. Баумана факультета
г. Москва, Российская Федерация
Ядова Н.Е.
Старший преподаватель
кафедры ИБМ - 1 “Экономическая теория”
МГТУ им. Н.Э.Баумана

РОЛЬ КОММУНИКАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

***Аннотация:** Статья посвящена рассмотрению сущности коммуникационного менеджмента (КМ) и роли в управлении компании. КМ рассматривается как процесс эффективного управления коммуникациями, а также проводится полный анализ стратегий КМ коммерческих и некоммерческих предприятий.*

***SUMMARY:** The article is dedicated to learning the essence of Communication Management and its role in the process of managing. Communication Management is studied as an instrument of efficient management of communications. Moreover, full analysis of CM strategies both of commercial and non - profit enterprises is done in the article.*

***Ключевые слова:** коммуникационный менеджмент, коммуникационная политика, коммуникации, компания.*

***KEY WORDS:** communication management, communication policy, communications, company.*

Коммуникации как обязательную составную часть менеджмента стали рассматривать в рамках стратегического управления организацией, когда выяснилось, что современный бизнес зависит не только от экономических, но и коммуникативных факторов. Кроме того, одной из центральных задач, стоящих перед современным бизнесом является внедрение инноваций производства, что невозможно без коммуникационных технологий

А. Файоль характеризовал функции управления менеджмента следующим образом [1, с. 110]:

- предвидеть;
- организовать;

- руководить;
- координировать;
- контролировать.

Обозначим набор управленческих действий за базовый и соотнесем с управлением коммуникацией. Отсюда следует, что коммуникации означают:

- определение цели коммуникаций;
- определение путей достижения поставленных целей и действий, направленных на достижение поставленных целей;
- организовать осуществление коммуникативных действий;
- осуществить взаимодействие коммуникаторов;
- контролировать процесс;
- корректировать данный процесс по результатам коммуникаций.

Деятельность, которая включает в себе весь перечень управленческих процедур и операций называется коммуникационным менеджментом.

Коммуникационный менеджмент – это такая система управления, которая посредством интегрированной коммуникации с целевыми аудиториями способствует достижению максимальной эффективности по всем направлениям развития организации путем реализации коммуникационной политики.

Для того, чтобы создать основу коммуникационной политики необходимы концепции. Концепция – это документ, в котором детально прописаны цели, задачи коммуникационной политики, целевые аудитории с учетом всех моделей мышления.

Для эффективного проведения коммуникационной политики необходимо проводить большие рекламные кампании, регулярные встречи с представителями целевых аудиторий, создавать и реализовать совместные проекты.

Реализация коммуникационной политики в крупной организации зависит от технологических разработок, соответствующих подразделений, которые включают в себя аналитико - прогностическую пресс - группу и группу по связям с общественностью. Такое структурированное подразделение позволит организации:

1. создать возможность для своевременного выявления и решения коммуникационных проблем;
2. сделать исходящую от организации и внутри организации информацию управляемой;
3. ставить более четкие цели коммуникации, ориентируясь на целевую аудиторию;
4. обеспечить высокий уровень обратной связи, необходимый для эффективной коммуникации.

Коммуникационный менеджмент вытекает из целей, стратегий организации, реализуется в тактических решениях, а также имеет свои собственные цели и проекты.

Имеется способ, с помощью которого организация предпочитает строить коммуникационное взаимодействие с другими и называется коммуникационным стилем. Знание стилей помогает определить, как себя вести и чего можно ожидать от поведения, связанного с определенным стилем. Для оценки межличностной коммуникации используются такие критерии, как открытость и адекватность обратной связи.

Открытость включает в себя коммуникации для других в целях получения ответной реакции от них. Особенно их реакции, показывающей как они воспринимают нас и наши действия.

Адекватность обратной связи показывает степень, с которой люди делятся с другими своими мыслями и чувствами о них.

Коммуникационные проблемы организации связаны коммуникационными потребностями этой организации. Коммуникациями в организации нужно управлять, под управлением понимается целенаправленное, регулирующее воздействие на объект. Функции управления коммуникациями были представлены в первом пункте.

Любой процесс коммуникации служит основой формирования групповых норм, то есть средств, с помощью которых осуществляется социальный контроль, распределение социальных норм, достижение координации усилий и ожидания приобретают конкретные черты, происходят организационные, общественные процессы.

Коммуникации играют жизнеобеспечивающую роль в каждой организации. Совместная деятельность людей предполагает контакты и обмен соответствующей информацией. Только с помощью этой основы люди, объединенные в организацию, достигают конкретных целей. В каждой организации должна быть соответствующая система связей, по которой передается информация. Вот поэтому обычно коммуникации называют «нервной» системой организации.

Вся деятельность по управлению любой организации представляет собой постоянные коммуникационные акты, участников которых разнообразное множество. Каждая организации пронизана сетью каналов для сбора и анализа, систематизации информации.

Коммуникация служит средством внедрения организации во внешнюю среду, обеспечивает необходимый уровень взаимодействия с целевыми аудиториями, без которых невозможно существование организации. Каждая организация обладает ресурсами: люди, технологии, сырье и т.д.

Коммуникационный менеджер является неотъемлемой частью системы управления. Его основная роль будет заключаться в поддержке всех подсистем, помогая им выстроить эффективные коммуникации за пределами организации, а также оптимизировать коммуникации между самими подсистемами внутри организации.

Исходя, из перечисленных выше проблем сформируем факторы, определяющие внутреннюю среду организации:

- 1) Структура организации;
- 2) Цели организации;
- 3) Задачи организации;
- 4) Различные технологии (например, коммуникативные);
- 5) Персонал организации.

В контексте управления организацией существует представление о коммуникации как о процессе, при котором взаимодействующие субъекты постоянно меняются ролями отправителя и получателя информации. Это позволяет отследить существование определенной зависимости изменения направления коммуникации, и её искажения участниками процесса. Коммуникации имеют направленный характер передачи сообщения, основанного на определенной системе знаков и восприятие данного сообщения как необходимой характеристики коммуникативного акта. Однако, обмен информации между субъектами коммуникации возможен только тогда, когда они будут прилагать усилия к адаптации своих сообщений к уровню восприятия получателя информации.

Одна из главных задач, с которой сталкивается коммуникатор, заключается в необходимости привлечь внимание адресата информации к предстоящему сообщению. Исходя из этого, выделим две характеристики коммуникации, позволяющие удерживать внимание получателя информации. Это - новизна и значимость для получателя сообщения. Таким образом, коммуникатору очень важно иметь представление о том круге сведений, которым располагает будущий адресат.

Итак, если основной организации являются люди, то основу организационной коммуникации составляет межличностная коммуникация.

Информация – это то, что передается в ходе этого процесса коммуникации. Циркулирующую информацию в организации, которую создал человек, называют социальной. Если, например, в роли источника выступает субъект управления, то тогда речь идёт о управленческой информации и т. д. В зависимости от направления распространения различают вертикальную (циркуляция между органами управления разных уровней) и горизонтальную (циркуляция между структурами одного уровня) информацию.

Коммуникация в организации подразделяется на формальную и неформальную. Управление формальной и неформальной коммуникациями различается.

Рассмотрим каждую из этих видов коммуникаций:

Принцип организации эффективного коммуникационного процесса с персоналом (формальная коммуникация):

- регулярное исследование отношения персонала к менеджменту и организации. Это позволяет выявить проблему до того, как они достигнут максимальной точки;
- последовательность и регулярность коммуникаций. То есть сообщение хороших и плохих новостей;
- персонификация и искренность коммуникаций;
- персоналу нужно сообщать о перспективах развития организации;
- креативность, инновационность в выборе коммуникационных решений;
- мультинаправленность коммуникаций.

Принцип организации эффективного коммуникационного процесса с персоналом (неформальная коммуникация):

Менеджеру по коммуникациям необходимо иметь в организации инструменты и технологии, которые позволяют:

- изучать уровень и степень информированности персонала, а также неформальных групп;
- определять информированность административно - управленческого аппарата об оценках его деятельности со стороны подчиненных;
- выявлять слухи, наполняющие информационное поле;
- иметь внутрифирменную систему информирования работников;
- организовывать неформальные общение руководства с работниками организации.

Организация эффективной системы обратной связи позволяет контролировать своевременность и адекватность усвоения информации, а также ускорить реакцию руководства на предположения улучшения, исходящие снизу.

Коммуникационный менеджмент в коммерческих предприятиях.

Основной функцией коммуникационного менеджмента является функции безопасности и защиты бизнеса. Реализация коммуникативных программ.

В соответствии с этими функциями выделяют два основных направления: технологическое и репутационно - имиджевое.

Технологические функции осуществляются посредством корпоративной информации в сети и включают в себя технические обеспечения коммуникационных процессов. К технологическим функциям также относится правильная расстановка фильтров на пути информационных потоков, например, адресация информации по конкретным получателям или сортировка информации по степени важности получателя и т.д.

Неправильная установка фильтров ведет к разрушению коммуникационных процессов.

Репутационно - имиджевое направление ориентирован на информационное обеспечение этико - деловой репутации бизнеса или госпредприятия и несет ответственность за технологии формирования инвестиционной деловой структуры.

На многих предприятиях созданы службы корпоративной коммуникации. Они состоят из службы информационно - технической поддержки, куда ходит техническое обеспечение, пресс - службы и PR - службы и GR - специалист.

Задача пресс - службы заключается в освещении деятельности деловой структуры в СМИ, поддержании с ними корректных отношений. Деятельность PR - службы направлена на создание имиджа команды или топ - менеджеров, продвижение брендов компании, проведение рекламных и PR - акций, выставок, издание рекламных буклетов, сувенирной продукции. GR - менеджером в компаниях именуют специалистов, контактирующих с государственными службами с целью получения разрешительных документов на ведение коммерческой деятельности.

Коммуникационный менеджмент в некоммерческих организациях.

Коммуникационный менеджмент призван наладить коммуникативные связи между структурами на всех уровнях, а именно между сотрудниками и руководством организации.

Деятельность менеджеров по коммуникациям включает:

– прогнозирование социально - экономических ситуаций и определение причин их возникновения;

– выработку коммуникационных стратегий по реализации;

– создание социально - экономических программ и графиков их реализации;

– использование СМИ в целях формирования общественного мнения по принятым решениям;

Основные направления деятельности коммуникационного менеджмента:

– прогнозирование общественных процессов;

– установление, поддержание, расширение контактов с сотрудниками и организациями;

– формирование благоприятного имиджа организации;

– информирование сотрудников о принимаемых решениях,

– анализ общественной реакции на действия должностных лиц;

– изучение и формирование общественного мнения;

– содействие в выработке стратегических управленческих решений

– обеспечение аналитическими разработками.

Задачи информационного обеспечения. Для успешной деятельности органов власти необходимо решать следующие проблемы:

- технологического сопровождения (телефон, радио, компьютеры, Интернет и др.) непрерывной «обратной связи»;
- гарантирования коммуникационной безопасности в деятельности коммуникационного менеджмента: надежность работы электронных средств, избежание «утечки» конфиденциальной информации.

Список использованной литературы:

1. Файоль А. Общее и промышленное управление. – М.: 2001 год
2. Файоль А., Тейлор Ф., Форд Г. и др. Из истории развития менеджмента. – М., 2002 год
3. Зайцева О.А., Радугин А.А. и др. Основы менеджмента. - М., 2009.
4. Зверинцев А.Б. Коммуникационный менеджмент. Рабочая книга, 2004.
5. Касаткин С.Ф. Обратная связь в устном выступлении. - М.: Мысль, 2004.
6. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации. - Воронеж: изд - во ВГТУ, 2000.
7. Коммуникационный менеджмент: учебное пособие / под ред. В.М. Шепеля. - М.: Гардарики, 2004.

References:

1. Fayol A. General and industrial management. – М.: 2001
2. Fayolle A., Taylor F., Ford, and others From the history of management development. – М., 2002
3. Zaitseva O. A., Radugin A. A., etc. Fundamentals of management. - М., 2009.
4. A. zoos B. communication management. Workbook, 2004.
5. Kasatkin S. F. feedback in oral presentation. - М.: Mysl, 2004.
6. Kashkin V. B. introduction to the theory of communication. - Voronezh: publishing house of Vilnius Gediminas technical University, 2000.
7. Communication management: textbook / under the editorship of V. M. Shepel. - М.: Gardariki, 2004.

© Болгонова М.М., Ядова Н.Е., 2016

Борисова С.П.,

к. пед.н., доцент,

Борисов В.И.,

студент 2 курса,

Таликина М.Е.,

старший преподаватель

факультет государственного управления СГАУ

г. Самара, Российская Федерация

СТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ

Страхование кредитных рисков призвано защитить имущественные интересы кредитора. Под кредитным риском банка понимаются его возможные потери из-за непогашения заемщиком основного долга и процентов по нему в полном размере и в установленные

кредитным договором сроки [1]. Отличительной особенностью страхования экспортно - импортных кредитов является возможность включения в страховое покрытие политических рисков. Полисы страхования риска неплатежа и невозврата авансовых платежей предоставляют преимущества для получения кредита в банке, так как могут рассматриваться банком – кредитором как одно из обеспечений при кредитовании предприятий – участников внешней торговли.

Страхование кредитных рисков может быть организовано в форме коммерческого и государственного страхования. В мировой практике принято, что частные страховщики занимаются, как правило, страхованием коммерческих рисков неплатежа, а политические риски неплатежа по контрактам национальных экспортеров обычно страхуют государственные организации за счет средств государственного бюджета своей страны.

В нашей стране было тоже создано государственное страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, которое осуществляется государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк) на основании Федерального закона от 17 мая 2007 г. № 82 - ФЗ «О Банке развития». Деятельность Банка развития по страхованию связана с протекционистской политикой государства, направленной на поддержку и стимулирование экспорта промышленной продукции российских предприятий.

Страхование кредитных рисков банков имеет разновидности в зависимости от видов активных банковских операций, которым сопутствует кредитный риск, а также категорий заемщиков. В связи с этим различают: страхование рисков при факторинговых операциях, страхование рисков, возникающих при обслуживании кредитных пластиковых карт, страхование рисков при потребительском кредитовании, страхование рисков при кредитовании малого бизнеса.

Кредитный риск является наиболее значимым риском для российских банков. По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», в нашей стране около 80 % потерь приходится на кредитный риск, 15 % – на рыночный и оставшиеся 5 % – на операционный. Также существенную опасность несет в себе опережающая динамика роста просроченной задолженности по кредитам частным лицам в сравнении с ростом объемов кредитования по данной категории заемщиков.

Вышесказанное лишний раз подтверждает необходимость совершенствования риск – менеджмента банков, одним из эффективных инструментов которого является страхование кредитных рисков. Приоритетная роль данного вида страхования была отмечена в «Стратегии развития банковского сектора РФ», в которой предусмотрено, что «в целях снижения размера рисков банковского сектора предстоит рассмотреть возможность создания условий для развития страхования кредитных рисков и привлечения на российский рынок иностранных страховых организаций, занимающихся страхованием указанных рисков» [2].

При определении активов, взвешенных с учетом риска, принимаются во внимание активы, взвешенные с учетом кредитного риска, а также учитывается влияние операционного и рыночного рисков. В этой связи страхование кредитных рисков, обеспечивающее минимизацию этого вида банковских рисков, может служить одним из факторов повышения финансовой устойчивости банков. К другим преимуществам для банка при страховании кредитных рисков можно причислить: сокращение убытков по

операциям кредитования; уменьшение затрат на осуществление риск - менеджмента путем передачи части процедур, связанных с управлением кредитным риском, страховщику; возможность снизить процентную ставку по кредитам и благодаря этому привлечение большего количества клиентов; повышение конкурентоспособности перед другими банками, не имеющими полиса страхования кредитных рисков.

В настоящее время страхование кредитных рисков банков в России только начинает развиваться. Многими отечественными страховщиками этот страховой продукт рассматривается как инновационный и соответственно высокорисковый [3]. Для его успешного продвижения на рынке нужно: придерживаться грамотной андеррайтинговой политики, набирать статистику по страховым случаям, следить за колебаниями рыночной конъюнктуры, тесно взаимодействовать с банками в процессе оценки заемщиков, перенимать опыт и знания у западных специалистов при работе с ними по перестрахованию кредитных рисков.

Список использованной литературы

1. Никишов В.Н. ТЕОРИЯ РИСКА И МОДЕЛИРОВАНИЕ РИСКОВЫХ СИТУАЦИЙ учебное пособие / Самара, 2014.
2. Левченко В.О., Мантуленко А.В., Сараев А.Л. Нелинейное упрочнение неравномерно распределенных нестабильных фазовых структур // Вестник Самарского государственного университета. 2009. № 2 (68). С. 111 - 117.
3. Шахов В. В, Ахвледиани Ю.Т. Страхование: Учебник М.: ЮНИТИ - ДАНА 2011. - 509с.

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

Броило Е.В.,

Д.э.н., профессор кафедры экономики
УГТУ,
г. Ухта, Российская Федерация

ПРОЦЕССНАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Обострившийся в России системный кризис переходного периода вызвал потребность в построении эффективного антикризисного управления. Любое управление в определенной мере должно быть антикризисным или становится антикризисным по мере вступления организации в полосу кризисного развития.

Многочисленные исследования российских и зарубежных ученых в области антикризисного управления привели к различным понятиям и толкованиям данного явления. Произошла своего рода эволюция взглядов на сущность, цели и задачи антикризисного управления. Шкала определений колеблется в интервале, начиная с управления в кризисной ситуации и заканчивая управлением по предотвращению и недопущению кризиса, по сути, сводя последнее к стратегическому менеджменту.

Обобщая уже имеющуюся научную базу в данном вопросе, мы предлагаем свое определение, сформулированное на основании исследований. Антикризисное управление - это специфическое управление, характеризующееся использованием новых подходов, принятием управленческих решений в условиях неопределенности и высоких темпов изменений, что в конечном итоге должно привести к разрешению противоречий в существовании бизнеса, вызывающих кризис.

По нашему мнению, данное определение наиболее характерно для периода подъема экономического развития, который испытывает Россия в настоящий период. В данном случае угроза возникновения кризиса не исчезает, а переходит в скрытое «латентное» состояние. Эволюция взглядов на развитие деловых циклов и связанных с ними кризисов, наглядно подчёркивает этот факт. Исследованию экономических циклов, в период со второй половины XIX века вплоть до сегодняшних дней, были посвящены работы многих экономистов, таких как Т. Веблен, К. Жугляр, Д.Н. Кондратьев, Дж. М. Кейнс, Дж. Китчин, Дж. М. Кларк, С. Кузнец, К. Маркс, У. Митчелл, Дж. Хикс, А. Шпитгоф, И. Шумпетер и др. [1, с.80].

Быстро изменяющаяся рыночная среда, усиливающаяся конкурентная борьба, которые сложились в современном мире, все больше вынуждают организации искать новые пути своего развития. С этой точки зрения одним из эффективных инструментов антикризисного управления может стать процессная реструктуризация бизнеса, представляющая собой один из способов совершенствования системы управления в рамках процессного подхода.

Как свидетельствует практика, переход от функциональной системы управления к процессно - ориентированной системе необходим в первую очередь:

- организациям, находящимся в кризисной ситуации. У них нет выбора, так как если они не сделают решительных шагов, то неизбежно разорятся;
- организациям, которые в текущий момент не находятся в затруднительном положении, однако руководство предвидит неизбежность возникновения проблем;
- организациям – лидерам, не имеющим проблем ни сейчас, ни в ближайшем будущем. Они не удовлетворены достигнутым состоянием бизнеса и желают добиться большего [2, с.154].

Чтобы обеспечить конкурентоспособность бизнеса, организации необходимы инструменты руководства, управления и контроля, а также прозрачная модель собственной цепи создания добавленной стоимости. Только имея четкое представление о структуре своих бизнес - процессов, организация способна проводить их непрерывную и последовательную адаптацию в зависимости от изменяющихся условий рынка [3, с.280].

Наиболее известной методикой реструктуризации бизнеса в рамках процессного подхода является реинжиниринг бизнес - процессов, представляющий собой фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес - процессов для достижения существенных улучшений в ключевых показателях результативности [4, с.141].

Другой популярной методикой улучшения бизнес - процессов является бенчмаркинг. Термин «бенчмаркинг» произошел от английского слова benchmark («начало отсчета», «зарубка»). В наиболее общем смысле benchmark - это нечто, обладающее определенным количеством, качеством и способностью быть использованным как эталон при сравнении с другими предметами. Бенчмаркинг представляет собой систематическую деятельность, направленную на поиск, оценку и учебу на лучших примерах ведения бизнеса [6, с.237].

Третья методика, нацеленная на совершенствование бизнес - процессов, называется перепроектированием (процессная реструктуризация). Под процессной реструктуризацией будем понимать методику улучшения бизнес - процессов, основанную на детальном анализе существующих бизнес - процессов и предполагающую не создание улучшаемого

бизнес - процесса заново, а приведение существующего процесса к виду, наиболее соответствующему стратегическим целям и миссии организации.

Реинжиниринг бизнес - процессов является наиболее «тяжёлым» подходом к улучшению бизнес - процессов. Он требует наибольшего количества ресурсов, как материальных, так и временных. Перепроектирование процессов, в отличие от реинжиниринга, не предполагает столь кардинальных изменений в организации, однако и не отрицает их. В общем случае бенчмаркинг требует наименьших затрат и является наименее рискованным из всех рассмотренных подходов. Однако он может применяться только в тех случаях, когда имеет место свободный доступ к опыту предприятий - эталонов.

Анализ всех трёх методик улучшения бизнес - процессов позволяет сделать предположение: наиболее адаптированным к условиям современной российской экономике является процессная реструктуризация бизнеса.

По нашему мнению, в рамках антикризисной программы с целью совершенствования системы управления бизнесом, ведущей к увеличению стоимости бизнеса, следует разработать и реализовать следующий механизм управления бизнес - процессами, включающий в себя:

- 1) определение целей и желаемых результатов совершенствования рассматриваемого бизнес - процесса;
 - 2) выявление необходимых ресурсов (трудовых, информационных и т. д.) для совершенствования бизнес - процесса;
 - 3) выбор методов и средств совершенствования бизнес - процесса;
 - 4) управление использованием ресурсов, которые выделены для совершенствования бизнес - процесса, в том числе мотивация персонала;
 - 5) наблюдение за ходом совершенствования бизнес - процесса,
 - 6) анализ результатов его выполнения и коррекция хода выполнения бизнес - процесса
- [5, с.7]

В классической теории стоимость бизнеса будет тем выше, чем выше приведенная стоимость денежного потока. В свою очередь на величину денежного потока влияют такие факторы, как качество менеджмента, уровень риска, запрашиваемая норма доходности, реакция на изменения и другие. Данные факторы могут лечь в основу управления бизнес - процессами.

В рамках совершенствования бизнес - процессов следует уделить внимание построению корпоративной автоматизированной информационной системы управления, способной контролировать и анализировать ход исполнения бизнес - процессов и определять слабые места в организационной структуре.

Наиболее тонким моментом в применении оптимального планирования бизнес - процессов является формализация понятия качества плана, уяснение того, какой план является наилучшим. В таблице 1 представлены критерии оптимизации, которые могут использоваться при моделировании бизнес - процессов предприятия.

Таблица 1 - Критерии оптимизации деятельности организации
в рамках антикризисного управления

№	Критерий оптимизации	Комментарий
1.	Объем реализации	Может использоваться для бизнеса в случае, когда поставлена задача увеличения доли рынка в качестве антикризисной меры

2.	Объем производства	Может использоваться для организации, если поставлена задача увеличения объема производства, когда производственные мощности являются самым узким местом
3.	Объем внешних поставок	Может использоваться для организации, когда поставлена задача увеличения объема закупок, если снабжение является самым узким местом
4.	Затраты на выплаты работникам	Может использоваться для организации, когда поставлена задача снижения затрат по заработной плате в рамках антикризисной стратегии
5.	Денежный поток	Может использоваться для бизнеса в случае, когда критическим показателем является ликвидность
6.	Прибыль / рентабельность	Может использоваться для организации в случае, когда первая задача финансового менеджмента - обеспечение ликвидности - уходит на второстепенные позиции

Оптимизировать деятельность организации можно через ряд следующих мероприятий:

- 1) постановку первоначальной задачи;
- 2) формальную постановку задачи;
- 3) использование методов решения.

Концепция моделирования основных бизнес - процессов организации представлена на рисунке 1.

Из рисунка ясно следует логика последовательной детализации, используемая при моделировании бизнес - процессов организации. На первом этапе строится самая грубая модель организации - функциональная модель, дающая представление о функциях организации и о распределении ответственности за их выполнение. Функциональная модель организации не содержит информации о взаимосвязях функций.



Рисунок 1 - Концепция моделирования основных бизнес - процессов производственного предприятия

Для этого строится процессная модель, однако она не дает стоимостную оценку ресурсов (материальных, информационных и т.д.), используемых при выполнении функций, что необходимо иметь для расчета финансового плана организации. Поэтому необходимо уточнить описание бизнес - процессов с помощью построения количественной модели бизнес - процессов, которая определяет стоимость выполнения бизнес - процесса. Построив количественную модель бизнес - процессов, можно построить и модель финансового плана предприятия. Качественное и количественное описание бизнес - процессов представлено на рисунке 2.

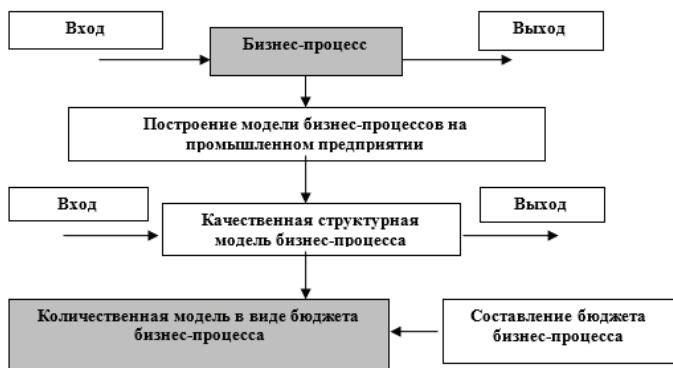


Рисунок 2 - Схема качественного и количественного описания бизнес – процесса

В качестве оптимизационной задачи в данном случае может рассматриваться планирование, исходя из двух постановок оптимизационных задач:

- 1) найти максимум целевой функции при заданных ограничениях по ресурсам;
- 2) минимизировать ресурсы, необходимые для достижения желаемого значения целевой функции.

Целевая функция (критерий оптимальности) может быть представлена как денежный поток по маржинальной прибыли за все периоды планирования:

$$f = \sum A - \sum B, (1)$$

где $\sum A$ - поток доходов, $\sum B$ - поток расходов.

Задача линейного программирования - максимизация целевой функции:

$$F \rightarrow \max$$

Финансовый план описывается следующими переменными: денежные средства на начало и конец периода, выплаты денежных средств, денежный поток. В модели финансового плана осуществляется консолидация информации о поступлениях и платежах из моделей сбыта, производства и снабжения.

При внедрении процессного подхода в систему управления необходимо описать существующие процессы с целью создания регламентирующих документов. Должна быть разработана методика описания процессов, которая определяет порядок и технические средства описания. В качестве технического средства описания потоков работ могут быть использованы нотации для описания бизнес - процессов, такие как ARIS eEPC, IDEF0,

IDEF3. Но, независимо от выбранной методики, модель процесса должна включать следующую информацию:

- 1) входы / поставщики процесса;
- 2) выходы / клиенты процесса;
- 3) ресурсы: персонал, оборудование, финансы, информация, внутренняя и внешняя среда;
- 4) технология выполнения процесса;
- 5) все этапы цикла управления (планирование, выполнение, контроль, анализ, принятие решения);
- 6) контрольные точки для измерения показателей;
- 7) возможные отклонения от нормального хода процесса;
- 8) показатели процесса, продукта и данные удовлетворенности клиентов;
- 9) участие руководителя в управлении процессами.

Преобразование и оптимизация бизнес - процессов с помощью их описания в рамках процессной реструктуризации может служить основой антикризисной стратегии.

Таким образом, предложенный механизм управления бизнес - процессами позволит реализовать антикризисную стратегию, имеющую цель предотвращения или недопущения кризиса на основе использования возможностей, а не решения сиюминутных проблем, использования новых подходов, основанных на интерактивном планировании, исключая прошлый неудачный опыт. Процессная реструктуризация может стать благоприятной возможностью преодоления кризиса, и недоверие к ней не является основанием для ее отказа. Это недоверие может быть вызвано отсутствием достаточного числа примеров эффективного проведения процессной реструктуризации российскими организациями, наличием фактора психологического сопротивления изменениям. Способность принимать решения в условиях неопределенности, свойственная всем инновационным решениям, дана не большому числу людей. Таковыми являются антикризисные менеджеры, и в их руках все чаще в последнее время находится будущее российского бизнеса.

Список использованной литературы

1. Ивантер, А. А. Его величество случай / А.А. Ивантер // Эксперт. – 2012. - №1 - 2. - С.78 - 87.
2. Антикризисный менеджмент / Под редакцией проф. Грязновой А.Г. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКСМОС, 2011. – 368 с.
3. Боккоева, Г.Н. Особенности реструктуризации российских компаний / Г.Н. Боккоева, Т.В. Комарова // Молодой ученый. - 2014. - №21. - С. 280 - 281.
4. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. Пер. с англ. / М. Хаммер, Дж.Чампи. - Спб.: Издательство Санкт - Петербургского университета, 2011. - 332 с.
5. Броило, Е.В. Исследование факторного влияния на стоимость организации / Е.В. Броило // Финансовая экономика. - 2013. - №1. - С. 5 - 15.
6. Менеджмент процессов / Под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В.Таратухина, М. Кугелера, М. Роземанна; пер. с нем. – М.: Эксмо, 2011. – 384 с.

© Броило Е.В., 2016

Бугаенко В.Э.,
студентка 3 курса
факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар, Российская Федерация

ИННОВАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Образование в настоящее время отличается от образования советского периода. К процессу образования, так или иначе, причастны все слои населения, поэтому изменения коснулись всех, но прежде всего - педагога и ученика.

Целью образовательного учреждения сейчас является формирование здоровой, образованной, культурной, профессионально компетентной и социально – адаптированной личности, приспособленной к быстро меняющимся требованиям современного общества. В настоящее время студент должен научиться ориентироваться в различных жизненных ситуациях, уметь адаптироваться к очень сложным условиям жизни современного общества, в то время как советский студент должен был обладать, в первую очередь хорошими и отличными знаниями изучаемых предметов.

Образ выпускника того и другого периодов образования и определили, на наш взгляд, суть образовательного процесса. Если в советский период преподаватели «напихивали» студентов готовыми знаниями, что было главным и определяющим в тот период, то теперь ситуация изменилась. В настоящее время студенты высших учебных заведений добывают знания сами. На наш взгляд, данный метод образования и дает возможность формирования успешной личности, так как студенты с самого начала учатся анализировать, делать выводы, думать, мыслить. Ведь всем сейчас понятно, что хорошо устраиваются те люди, которые умеют хорошо, предприимчивые люди. Поэтому, преподавателю на современном этапе остается только контролировать и направлять студента в нужное русло, а все остальное он должен делать сам. Учебные занятия в данной ситуации приобретают характер диалогов и дискуссий. Если обратиться к источникам, то такую форму проведения учебного занятия практиковали задолго до перестройки. На сегодня образовательный процесс напрямую зависит и невозможен без взаимопонимания и доверия между студентом и преподавателем. На наш взгляд, только при помощи диалога и дискуссии налаживается такой контакт.

Отличается современный урок и технологиями. Я в основном использую такие приёмы работы на уроке, как кластер, синквейн, корзина идей, перепутанные логические цепочки, а также элементы исследования, создание проблемных ситуаций и другие интерактивные методы обучения.

Но, чтобы полностью оценить преимущества влияния инновация на современный образовательный процесс нужно изучить отношение к происходящему самого главного участника процесса – студента и определить, комфортно ли ему среди всех этих современных технологий.

На факультете экономики и управления Южного института менеджмента был проведен опрос для студентов «Комфортно ли вам в среде нововведений и современных

технологий?». В данном опросе приняли участие студенты 3 курса, направления менеджмент. Результаты опроса представлены в виде диаграммы.



Диаграмма 1 – «Комфортно ли вам в среде нововведений и современных технологий?»

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что студенты вполне комфортно чувствуют себя в этой среде. Во - первых, как отметили студенты, все новое всегда заинтересовывает, во - вторых, современная молодежь намного легче вступает в дискуссии и диалоги с преподавателем, чем советская, в - третьих, им нравится быть самостоятельными, и все это мотивирует на учебу, что очень важно в условиях, когда мотивация к учебе у студентов очень низкая.

Таким образом, я считаю, что все изменения в образовательном процессе работают на современного успешного ученика, помогают ему адаптироваться в жизни. И если ученик, и учитель видят в них больше положительного, то новшества обязательно «приживутся» и в дальнейшем будут совершенствоваться, не отставая от темпов и уровня жизни современного российского общества.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012г. N 273 - ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // Информационно - правовой портал. <http://base.garant.ru/>
2. Сборник тезисов докладов III Международной научно - практической конференции «Кутафинские чтения» МГЮА имени О.Е. Кутафина: Секция международного публичного права / отв. ред. Е.Г. Моисеев. – М.: МГЮА им. О.Е. Кутафина, 2012. 208 с
3. Клочко Е.Н., Межлумова В.Р. Раскрытие принципов оптимизации взаимодействия научного и образовательного процессов в условиях модернизации сферы образовательных услуг РФ // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – Майкоп: издательство АГУ, 2015. – № 1 (155). – С. 189 - 195
4. Экономика, основанная на знаниях: Учебное пособие / Под общ. ред. А.Л. Гапоненко – М.: РАГС, 2010

© Бугаенко В.Э., 2016

РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ

Для успешного функционирования предприятия большое значение имеет принятие обоснованных экономических решений на основе всестороннего анализа финансового состояния и качественной оценки процессов финансово - хозяйственной деятельности. Значение анализа финансового состояния предприятия возрастает в связи с тем, что его показатели важны не только для управляющих предприятия, но и для его существующих и потенциальных партнеров (кредиторов, клиентов, поставщиков и др.). [1]

Финансовое состояние предприятия является важной характеристикой его деловой активности и надежности. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров. Однако устойчивое финансовое положение хозяйствующего субъекта вовсе не является подарком судьбы, это результат умелого руководства, основывающегося не в последнюю очередь и на результатах анализа финансового состояния [4].

Анализ финансового состояния предприятий должен быть направлен не только на оценку текущей финансовой деятельности, но и на осуществление постоянной работы по улучшению финансового состояния хозяйствующего субъекта. Детальный анализ финансового состояния позволит выявить направления, по которым необходимо вести эту работу, и, в соответствии с полученными результатами анализа, можно ответить на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния хозяйствующего субъекта в конкретный период его функционирования и какие перспективы его финансово - хозяйственной деятельности.

Финансовое состояние предприятия представляет собой экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени, т.е. возможность финансировать свою деятельность, и характеризуется:

- обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия;
- целесообразностью их размещения и эффективностью использования;
- финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами;
- платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние зависит от: выполнения производственных планов, снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли; роста эффективности производства, а также факторов, действующих в сфере обращения и связанных с организацией оборота товарных и денежных фондов; улучшения взаимосвязей с поставщиками сырья и материалов, покупателями продукции, совершенствования процессов реализации и расчетов. В условиях рынка оно, по сути дела, отражает конечные результаты деятельности

предприятия, которые интересуют собственников, его деловых партнеров и фискальные органы.

Содержание, основная цель и задачи анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта - выявление возможности повышения эффективности его функционирования с помощью рациональной финансовой политики; оценка финансовых результатов и финансового состояния прошлой деятельности субъекта, отраженных на момент анализа; оценка будущего потенциала предприятия, т.е. экономическая диагностика хозяйственной деятельности исследуемого объекта; характеристика его финансовой конкурентоспособности и выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. [5]

В процессе финансовой деятельности решается где, когда и как правильно использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли. Как свидетельствует отечественный и зарубежный опыт, чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую - заемные. Следует оперировать такими понятиями рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости (зона безопасности), степень риска, эффект финансового рычага и другие, а также систематически проводить их анализ.

Отечественный и зарубежный опыт показывает, что одной из основных задач анализа финансового состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость. Она определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Финансовая устойчивость служит залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия; является вероятностью ухудшения финансового состояния под влиянием внешних и внутренних факторов; отражением стабильного превышения доходов над расходами; обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и продажи продукции [2].

Анализ финансового состояния должен позволить практически в реальном масштабе времени принимать решения по устранению негативного воздействия внешних и внутренних факторов. Естественно, что такие требования к анализу можно реализовать только в условиях развитых информационно - управляющих систем и при наличии соответствующего программного обеспечения. Именно через систему комплексного анализа финансового состояния можно перейти к разработке действенной системы планирования и прогнозирования, рейтинговой оценке финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятий, что является основой антикризисного управления. Поэтому руководители предприятий совместно с экономистами, финансистами, бухгалтерами, аудиторами должны вводить на предприятиях систему комплексного анализа финансового состояния как важнейшего элемента антикризисного управления, отслеживать параметры и определять тенденции развития, разрабатывать укрупненный прогноз [3].

Список использованной литературы

1. Гужвина Н.С. Классификация методов оценки финансового состояния предприятия [Текст] / Н.С. Гужвина // Наука третьего тысячелетия Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 45 - 47.
2. Гужвина Н.С. Методы финансового анализа [Текст] / Н.С. Гужвина // В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 87 - 89.
3. Гужвина Н.С. Значение анализа финансового состояния как важнейшего элемента антикризисного управления [Текст] / Н.С. Гужвина // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2015. № 6. С. 209 - 212.
4. Гужвина Н.С., Охрименко А.А. Анализ финансового состояния как экономическая категория [Текст] / Н.С. Гужвина // Актуальные вопросы экономических наук. 2011. № 22 - 2. С. 130 - 135.
5. Цыгулева С.Н., Ковалевский С.К. Экономическое содержание категории «финансовое состояние организации» [Текст] / С.Н. Цыгулева, С.К. Ковалевский // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6 - 8. С. 135 - 138.

© Буряков А.Е., 2016

Василенкова Н.В.,

К.э.н., доцент Астраханского государственного
технического университета,
г. Астрахань, Российская Федерация

КАТЕГОРИЯ «ПОТРЕБЛЕНИЕ» В НАЦИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Потребности человечества постоянно растут, видоизменяются как качественно, так и количественно. Появляются и совершенно новые потребности, способствующие развитию общества, научно – техническому прогрессу и непосредственно совершенствуют личность. С изменениями потребностей общества, меняются потребности и отдельного индивидуума [2, с. 21].

Именно материальные и социальные условия производства определяют место и роль потребностей. Однако потребности и потребление можно рассматривать как единство и взаимодействие противоположностей. На протяжении всего периода развития экономической мысли существовали различные подходы к категории «потребление».

Одним из основополагающих подходов является классический подход к категории «потребления» представленный К. Марксом [4, с. 387]. В рамках данного подхода, особое внимание уделялось проблематике потребления, которая располагалась на четвертом месте после производства, распределения и обмена. Считалось, что наиболее существенные

отношения сосредоточены в процессе производства, а потребление, хотя и является конечной целью, выступает чем-то производным.

Следующий маржиналистский подход, представителями которого являлись Д.Б. Кларк [3, с. 397], А. Маршалл [5, с. 392] выдвигали и характеризовали сущность понятия «суверенный потребитель», которое интерпретировалось как относительно независимое от структуры производства и интересов производителей, вынужденных подчиняться требованиям спроса.

В рамках неоклассического подхода Й. Шумпетер уделял внимание потребительскому поведению «экономического человека» [6, с. 417]. Потребителем является лицо (или компания), которое является окончательным покупателем товара или услуги [1, с. 139]. В свою очередь потребительское поведение рассматривалось через систему постулатов, включающих следующие: его действия подчинялись одному главенствующему утилитаристскому мотиву – эгоистическому стремлению к собственному благу, выражаемому в максимизации полезности; «экономический человек», выступающий в роли потребителя, имел четко определенные потребности, которые фактически не ограничивались ничем, кроме имеющихся ресурсов; потребитель демонстрировал явную устойчивость предпочтений, обусловленную рациональностью принимаемых им решений; в каждом акте потребительского выбора «экономический человек» демонстрировал свою автономию.

Так, потребление рождает необходимость потребностей, а потребности порождают необходимость потребления. Потребление одной потребности ведет к возникновению желания удовлетворить новую потребность. Этот процесс является бесконечным.

Список использованной литературы:

1. Асейнов С.А., Василенкова Н.В., Семенов В.М. Краткий словарь экономических терминов [Текст]. / С.А. Асейнов, Н.В. Василенкова, В.М. Семенов // Издание 2 - е, переработанное и дополненное – Астрахань: Издатель: Сорокин Роман Васильевич, 2015. 302 с. С 139.
2. Василенкова Н.В. Трансформация потребностей в современных экономических условиях национального хозяйства [Текст] / Н.В. Василенкова // Международный научно – исследовательский журнал № 11 (42), Часть 1, 2015. С.21 – 24.
3. Кларк, Дж. Б. Распределение богатства [Текст] / Дж. Б. Кларк // Белоусов В.М. История экономических учений: учеб. пособие / В.М. Белоусов, Т.В. Ершова. – Ростов н / Д: Феникс, 1999. – С. 384–390.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2 - е изд. Т. 25, ч. II. С. 387.
5. Маршалл, А. Принципы экономики [Текст] / А. Маршалл // Белоусов В.М. История экономических учений: учеб. пособие / В.М. Белоусов, Т.В. Ершова. – Ростов н / Д: Феникс, 1999. – С. 390–401. []
6. Шумпетер, Й.А. История экономического анализа [Текст] / Й.А. Шумпетер // Белоусов В.М. История экономических учений: учеб. пособие / В.М. Белоусов, Т.В. Ершова. – Ростов н / Д: Феникс, 1999. – С. 413–432.

© Василенкова Н.В., 2016

РЕКОМЕНДАЦИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

График документооборота можно рассматривать как важнейший организационный регламент, который может обеспечить создание стройной системы организации бухгалтерского и налогового учёта на предприятии [1 - 8]. Для того чтобы в дальнейшем не возникали проблемы с расчётом и уплатой налогов и сборов рекомендуется разработать график документооборота, представленный в таблице 1.

Таблица 1 – График документооборота по учёту расчётов с бюджетом

Наименование документа	Количество экземпляров	Создание документа		Проверка и обработка документа	
		Составитель	Срок представления	Ответственный за проверку	Срок проверки
Налоговая декларация по ЕСХН	1	Бухгалтерия	Ежегодно не позднее 31 марта года, следующего за налоговым периодом	Главный бухгалтер	1 день
Налоговая декларация по транспортному налогу	1	Бухгалтерия	Ежегодно до 1 февраля года, следующего за отчетным годом	Главный бухгалтер	1 день
Налоговая декларация по земельному налогу	1	Бухгалтерия	Ежегодно до 1 февраля года, следующего за отчетным годом	Главный бухгалтер	1 день
Налоговая декларация по водному налогу	1	Бухгалтерия	Ежеквартально, не позднее 20 числа месяца следующего за периодом отчетности	Главный бухгалтер	1 день
Расчет по	1	Бухгалтер	Ежеквартально	Главный	1 день

начисленным и уплаченным страховым взносам на обязательное пенсионное страхование в ПФ, ОМС (Форма РСВ - 1)		ия	о до 15 числа месяца, следующего за периодом отчетности	бухгалтер	
Отчет в Фонд социального страхования (Форма 4 - ФСС)	1	Бухгалтерия	Ежеквартальн о до 15 числа месяца, следующего за периодом отчетности	Главный бухгалтер	1 день
Сведения о доходах физических лиц за год 2 - НДФЛ	1	Бухгалтерия	Ежегодно до 01 апреля следующего за отчетным года	Главный бухгалтер	1 день
Сведение о среднесписочной численности работников	1	Бухгалтерия	Ежегодно не позднее 20 января года, следующего за отчетным годом	Главный бухгалтер	1 день

Непосредственно на предприятии нужно конкретизировать данный график, указав прямых исполнителей и точную дату составления и представления всех документов [9 - 16]. Его могут разработать как сотрудники предприятия, так и привлечённые консультанты, то есть аудиторы. А контроль за соблюдением исполнителями графика документооборота возложен на главного бухгалтера.

С помощью графика документооборота экономический субъект сможет упорядочить внутреннюю деятельность, так как от чёткого определения направлений и сроков движения конкретных документов зависит не только упорядоченность рабочего процесса, но и избежание последствий нарушений законодательства Российской Федерации [17 - 21].

Список использованной литературы

1. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Развитие бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в условиях вступления в ВТО // Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 144 - 149.
2. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Развитие первичного учета в пушном звероводстве // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 1 (23). С. 32 - 36

3. Клычова Г.С., Музафарова Л.А. Налоговый учет операций с земельными участками // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. Т. 6. № 2 (20). С. 32 - 37.
4. Закирова А.Р. Ключевые показатели эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 26. С. 102 - 105.
5. Закирова А.Р., Ситдикова Р.Д. Сбалансированная система показателей деятельности предприятия как инструмент анализа и поддержки принятия решений // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 13 частях. 2015. С. 49 - 52.
6. Закирова А.Р. Интеграция систем производственного, финансового и налогового видов учета затрат в сельскохозяйственных организациях на базе совершенствования группировки затрат по статьям // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2010. - № 16. - С. 234 - 237.
7. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Хаметова М.В. Особенности документального оформления операций в коневодстве // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 5. С. 17 - 23.
8. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. № 1 (19). С. 44 - 48.
9. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Камилова Э.Р. Развитие бухгалтерского учета социальных инициатив в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 1. С. 25 - 29.
10. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Организация аналитического и синтетического учета в пушном звероводстве // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. № 2 (24). С. 15 - 20.
11. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Особенности калькулирования себестоимости продукции пушного звероводства // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. № 3 (25). С. 20 - 26.
12. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Развитие первичного учета в пушном звероводстве // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 1 (23). С. 32 - 36.
13. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Закиров З.Р., Исхаков А.Т. Развитие первичного учета поступления продукции растениеводства // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 4 (34). С. 23 - 28.
14. Клычова Г.С., Фахретдинова Э.Н. Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. № 4 (14). С. 44 - 46.
15. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 1. С. 30 - 33.
16. Мавлиева Л.М., Низамутдинов М.М. Некоторые особенности бухгалтерского и налогового учета в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах // Налоговая политика и практика. 2009. № 9 - 1. С. 27 - 30
17. Фахретдинова Э.Н. Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета на предприятиях малого бизнеса // Наука и образование в жизни современного общества.

Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. 2015. С. 145 - 147.

18. Харисова Р.Г., Закирова А.Р. Роль интегрированной отчетности в системе управления сельскохозяйственной организацией // В сборнике научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: «Наука и образование в XXI веке». 2014. С. 80 - 81.

19. Klychova G.S., Faizrakhmanov D.I., Zakirova A.R., Sadrieva E.R. Forecasting the development of horse breeding enterprises // Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 11. С. 302 - 307.

20. Шайхутдинова Д.А., Матвеева К.А., Камилова Э.Р. Экономическая эффективность использования основных средств организаций // Научный альманах. 2015. № 10 - 1 (12). С. 185 - 188.

© Вахитова А.Д., 2016

Веселовская К.В.

магистрант

экономический факультет ВоГУ

г. Вологда, Российская Федерация

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК» И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

Коммерческие банки выполняют разнообразные функции и вступают в сложные взаимоотношения между собой и другими субъектами экономики, осуществляя кредитные, расчетные, вкладные и иные операции. Вместе с тем, банковская деятельность подвержена многочисленным рискам, недооценка которых может привести к сбоям в работе и банкротству кредитных организаций, нанесению ущерба их клиентам и акционерам. Связь коммерческих банков со всеми аспектами предпринимательской деятельности современной России обуславливает повышенную заинтересованность участников экономических отношений в получении достоверной информации, раскрывающей финансовое состояние и дающей представление об уровне надежности коммерческих банков. Надежность коммерческих банков существенным образом влияет на эффективность экономики страны и является необходимым условием обеспечения стабильности всех сфер общественной жизни. Анализ финансового состояния в современных условиях является основой принятия управленческих решений в банке и установления доверительных и взаимовыгодных отношений между банками и их клиентами. Российские банки вынуждены работать в условиях повышенных рисков и чаще, чем их зарубежные партнеры оказываются в кризисных ситуациях. Прежде всего, это связано с недостаточной оценкой собственного финансового положения, привлеченных и размещенных средств, надежности и устойчивости обслуживаемых клиентов. В этой связи существенно возрастает роль и значение анализа финансового состояния банка. Анализ финансового состояния банка включает в себя как анализ конкретных направлений

деятельности банка, в частности, кредитного портфеля, депозитного портфеля и т.д., так и комплексный анализ банковской деятельности на основе публикуемых и общедоступных форм отчетности. [1,2]

Сегодня существует множество методик (как зарубежных, так и отечественных) проведения анализа эффективности банковской деятельности, в том числе и различные методики математического моделирования в анализе деятельности коммерческих банков. При этом идеального или универсального способа анализа деятельности и финансового состояния не существует.

В зависимости от поставленной задачи в области анализа необходимо выбирать конкретную модель, соответствующую поставленным целям. Однако зарубежные методики анализа эффективности банковской деятельности в условиях России практически неприменимы или недостаточно эффективны, так как существует определённые противоречия между российской системой ведения бухгалтерского учёта и сопоставлением финансовой отчётности, и системами, используемыми в западных странах.

В отечественной практике анализа банковской деятельности также нет единых методических рекомендаций, а банки и территориальные подразделения ЦБ РФ ориентированы на собственные разработки и основные показатели, установленные Центробанком в виде обязательных рекомендаций и нормативов. Именно поэтому для российских банков весьма актуален вопрос разработки и применения эффективных методов анализа банковской деятельности, соответствующих местным условиям.

Целью работы является разработка направлений по улучшению финансового состояния ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК» с применением методики оценки финансового состояния на основе публикуемой отчетности коммерческого банка.

При анализе объекта исследования была использована методика В. В. Иванова, основанная на расчёте системы аналитических коэффициентов. Данная методика является наиболее доступной, так как предусматривает расчет сравнительно небольшого количества показателей на основе публикуемой отчетности коммерческого банка. Размещенной на официальном сайте Банка России. [3] Расчетные значения показателей оценки финансового состояния ОАО АКБ «Пробизнесбанк» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка финансового состояния ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК» за 2011 - 2013 гг. (на конец года)

ПОКАЗАТЕЛЬ	Усл. обозн.	Значение			Допустимое значение
		2011	2012	2013	
Коэффициент мгновенной ликвидности	К1	0,18	0,26	0,05	>0,15
Уровень доходных активов	К2	0,79	0,71	0,83	<0,75
Коэффициент размещения платных средств	К3	1,06	1,21	1,07	<1,2
Коэффициент общей дееспособности	К4	0,99	1,18	0,86	<1
Коэффициент рентабельности активов	К5	0,015	0,01	0,01	0,005 - 0,05

Коэффициент достаточности капитала	K6	0,1	0,1	0,11	>0,1
Доля уставного фонда в капитале банка	K7	0,4	0,36	0,34	0,5
Коэффициент полной ликвидности	K8	1,15	0,94	0,99	>1,05

По проведённому анализу можно сделать следующие выводы: коэффициент мгновенной ликвидности K1 в 2011 - 2012 годах был выше нормативного значения 0,15 и составлял 0,18 - 0,26 соответственно по годам, а в 2013 году снизился за счёт снижения счетов в Центральном банке и стал ниже нормы 0,05, что говорит о том, что доля обязательств банка, которая может быть погашена по первому требованию за счёт ликвидных активов «первой очереди», снизилась. Уровень доходных активов K2 в 2011 и 2013 годы составил 0,79 и 0,83, что больше нормативного значения, за счёт увеличения доходных активов показатель выше нормы. Также это можно объяснить тем, что все доходные активы являются рисковыми, их чрезвычайно высокая доля увеличивает неустойчивость банка и риски неплатежей как по текущим операциям, так и по своим обязательствам. Коэффициент размещения платных средств K3 за исследуемый период находится в норме, т. е. меньше 0,21, что говорит о том, что доля платных привлечённых ресурсов направляется в доходные операции. Коэффициент общей дееспособности банка K4 в 2011 году составил 0,99, в 2012 году – 1,18, а в 2013 году – 0,86, нормативное значение меньше 1, можно сделать вывод, что расходы от операций и инвестиций покрываются за счёт полученных доходов, что позволяет банку оставаться жизнеспособным и стабильным в работе. Коэффициент рентабельности активов K5 за исследуемый период находится от 0,01 до 0,015, это можно объяснить тем, что прибыль у банка с каждым годом падает, но активы банка растут, также у банка консервативная ссудная и инвестиционная политика, и следствие чрезмерных операционных расходов. Коэффициент достаточности капитала K6 считается достаточным, если обязательства банка составляют 80 – 90 % , у ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК» это коэффициент больше 100 % , это говорит о том, что банк надёжен. Коэффициент превышает норму за счёт роста капитала и общего числа пассивов. Доля уставного фонда в капитале банка K7 незначительно ниже нормативного значения 0,5, в 2011 году – 0,4, в 2012 – 0,36, а в 2013 – 0,34, т. к. уставной капитал банка находится на одном уровне за исследуемый период.

Коэффициент полной ликвидности K8 находится в пределах нормативного значения 1,05, в 2011 – 1,15, в 2012 – 0,94, в 2013 – 0,99, что характеризует сбалансированность активной и пассивной политики банка для достижения оптимальной ликвидности. Ликвидные активы превышают величину текущих обязательств банка. Это характеризует способность банка расплачиваться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе или в случае ликвидации банка. Также говорит о том, что банк расходует привлечённые средства клиентов не на собственные нужды.

Основными проблемами, выявленными при анализе финансового состояния ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК» по данной методике, являются: высокий уровень доходных (рисковых) активов, низкий уровень достаточности капитала, низкая доля уставного фонда в собственном капитале, низкий уровень ликвидных активов.

В качестве основных направлений совершенствования оценки финансовой деятельности коммерческого банка ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК» были определены следующие:

– ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК» предлагается расширить линейку специализированных кредитных продуктов за счет введения нового кредита для малого бизнеса – кредитного продукта «Стимул» на приобретение и модернизацию основных средств, позволяющего диверсифицировать кредитные вложения по срокам и по целевому назначению, а также способствующему созданию устойчивого денежного потока в среднесрочной перспективе по погашению и обслуживанию кредитного портфеля ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК».

– ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК» предлагается автоматизированный метод оценки риска ликвидности, т. к. коэффициентный анализ несет в себе только качественную оценку риска и не позволяет адекватно построить прогноз на изменение уровня ликвидности в будущем, а также то, что ликвидность рассматривается не как поток, а как запас.

– ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК» для существенного ускорения сроков проведения анализа финансового состояния банка и повышения качества финансового состояния предлагается повысить качество внутреннего контроля.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Вихарева Е. В. Методические основы оценки депозитного портфеля на основе отчётности коммерческого банка / Е. В. Вихарева // Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений: сборник статей Международной научно - практической конференции, 10 февр. 2016 / Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 77 - 81

2. Вихарева Е. В. Методические основы оценки кредитного риска на основе отчётности коммерческого банка / Е. В. Вихарева, Немеш А.И. // Наука и современность: сборник статей Международной научно - практической конференции, 13 дек. 2015 / Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – С. 12 - 19

2. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

© Веселовская К.В., 2016

Власенко В.Е.,

студентка 2 курса факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента, г. Краснодар, Российская Федерация

Хусаинова А.М.,

студентка 2 курса факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента, г. Краснодар, Российская Федерация

Короткова А.Н.,

студентка 2 курса факультета экономики и управления
Южный институт менеджмента, г. Краснодар, Российская Федерация

АУТСОРСИНГ И КРАУДСОРСИНГ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

Краудсорсинг (от англ. crowdsourcing, crowd - «толпа» и sourcing - «использование ресурсов») - это решение задач, выполнение которых возлагается на работников предприятия, привлекая, часто работающих дистанционно [1].

Со временем краудсорсинг проникает и в те области, где решались задачи только в присутствии работников.

Примером может послужить медицина: англоязычный сайт CrowdMed.com, определен для постановки диагноза. Этот сайт предлагает любому врачу зарегистрироваться в качестве медицинского помощника и добровольно ставить диагнозы пациентам. Когда скорая помощь невозможна, сайт все равно помогает сократить время постановки диагнозов на дни, месяцы, а то и на годы.

В настоящее время краудсорсинг успешно применяется во многих организациях, которые занимаются различными видами деятельности, например, такими как: маркетинг, IT, реальное производство, услуги юридических фирм, продажи и др.

Аутсорсинг (от англ. outsourcing: (outer - source - using) использование внешнего источника / ресурса) - передача предприятием своих функций другой компании, которая профессионально работает в данной сфере деятельности, на условиях договора [2, 3]. В отличие от услуг на одноразовый, периодический или случайный характер и ограниченных началом и концом, аутсорсинговой компании обычно передаются функции по профессиональной поддержке постоянной работы отделов секторов или систем.

Аутсорсинговые компании позволяют повысить результативность организации и воспользоваться не задействованными организационными, финансовыми и человеческими ресурсами для развития новых курсов или сосредоточиванию усилий, не требующих повышенного внимания [4, 5, 6, 7].

Российские предприниматели своего бизнеса возлагают на компанию, занимающуюся аутсорсингом, такие функции, как ведение бухгалтерского учета, делопроизводство, работа с персоналом, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, работа с транспортными компаниями, рекламные услуги, обеспечение безопасности.

По данным Института аутсорсинга США, аутсорсинг является развивающимся видом оптимизации деятельности предприятий, причем наибольший рост наблюдается в сфере финансов и бухгалтерского учета. Статистика, собранная в 1997 году Американской ассоциацией управления, показала, что уже тогда 20 % из числа 600 опрошенных фирм передали на аутсорсинг хотя бы некоторую часть финансовых и бухгалтерских операций, а 80 % - часть административных функций.

Аутсорсинг и краудсорсинг - это то, что помогает в решении поставленных проблем, они неразрывны между собой и взаимодействующие друг с другом на любом этапе работы.

Сходство между этими направлениями в том, что они позволяют получать необходимый результат и при этом получить максимальную эффективность. Если эффективность рассмотреть как соотношение результата и затрат, то компания имеет возможность использовать каждое из этих направлений для минимизации затрат. Они выступают в качестве альтернативы и компания выбирает из них наиболее приемлемые.

Краудсорсинг не использует сторонние ресурсы как аутсорсинг, здесь задействованы добровольцы непрофессионалы, которые готовы поделиться своими идеями, но в тоже время краудсорсинг можно считать видом аутсорсинга.

Теперь об особенностях краудсорсинга и аутсорсинга. При аутсорсинге компания передает только функции, так же может и передаваться работа над проектом. Еще одной особенностью является то, что он ориентирован на более дорогостоящих экспертов из вне. При краудсорсинге разработка проекта передается людям, и ведется коллективный поиск решений тех или иных вопросов.

В случае аутсорсинга компания находит партнеров, которые располагают нужными ресурсами и способны выполнять необходимый объем работы в определенны срок на должном качестве.

Так же существует разница в мотивации: если в аутсорсинге основная мотивация – прямая оплата работы, которую проделала компания, то в краудсорсинге обычно задействована мотивация нематериальная, либо материальная в форме призов и других незначительных поощрений.

Таким образом, можно сказать, что с одной стороны аутсорсинг и краудсорсинг схожи, так как направлены на решение вопросов возникающих в компании. А с другой стороны у каждого из этих направлений есть свои особенности в работе.

Список использованных источников

1. Джефф Хау. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. – М.: Альпина Паблшер, 2014. - 288 с.
2. Ефимова С. Аутсорсинг. Litres, 2015. - 277 с.
3. Синяев В.В. Маркетинг аутсорсинга – функция менеджмента современной компании. Монография. Дашков и К, 2015 г. - 208 с.
4. Ткачева Е.Н., Болтава А.Л. ИТ - аутсорсинг / Социально - экономический ежегодник. – Краснодар: издательство Южного института менеджмента, 2010 – С. 134 - 140.
5. Ткачева Е.Н., Болтава А.Л. Оценка эффективности использования частично виртуальных организаций (аутсорсинговых компаний) в экономической системе Краснодарского края // Бизнес в законе. – М., 2010. – № 3. – С. 324 - 328.
6. Ткачева Е.Н. Особенности управления знаниями в частично виртуальных организациях (аутсорсинговых компаниях) ЮФО / Управление социально - экономическими системами в условиях модернизации. Коллективная монография. – Ч. 2. – Саратов: изд - во ЦПМ «Академия бизнеса», 2010. – С. 222 - 255.
7. Ключко Е.Н., Попова Е.Д. Аутсорсинг как фактор развития сектора интеллектуальных услуг // Экономика и предпринимательство. – М., 2015. – №6. Часть 2. – С. 882 - 886

© Власенко В.Е., 2016

© Хусаинова А.М., 2016

© Короткова А.Н., 2016

Волков И. А.

Магистрант 2 - курса ШЭМ ДВФУ
Г. Владивосток, Российская Федерация

Кузнецова Л. Г.

Д.э.н., проф. ДВФУ
Г. Владивосток Российской Федерации

Шалаева Н. И.

К.э.н., доц - т ДВФУ
Г. Владивосток, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Местные бюджеты осуществляют соответственно исполнение расходных обязательств муниципальных образований. Местные бюджеты подразделяются на два типа –

муниципальных районов (городских округов) и поселений. Данное разделение обусловлено необходимостью разделения бюджетно - налоговых полномочий между различными органами власти на местном уровне.

Бюджеты бюджетной системы РФ формально автономны и не входят в состав друг друга, но при этом очевидно, что сегодня в финансово - экономической политике приоритет перераспределения ресурсов отдаётся федеральному бюджету, что отрицательно сказывается на развитии экономики регионов, а, следовательно, создаёт предпосылки для увеличения финансовой зависимости региональных бюджетов (и тем более местных) от федерального. Расходные обязательства муниципальных образований складываются на основании правовых актов, принятых органами местного самоуправления, и договоров, заключённых муниципальными бюджетными учреждениями. Структура расходов местных бюджетов в основном зависит от объёма финансовых вложений из вышестоящих бюджетов. Как правило, проблема дефицита и необходимость в росте доходной части местных бюджетов остаётся актуальной для большинства муниципальных образований. Данный факт обусловлен вертикальным дисбалансом при соотношении доходной части федерального бюджета и расходной части региональных и местных бюджетов. Суть проблемы заключается в том, что большая часть главного компонента формирования бюджетов – основных видов налогов – собирается на федеральном уровне, а большая часть социально - экономических расходов приходится на региональный и местный уровни.

Помимо проблем, связанных с финансовым дефицитом, при формировании местных бюджетов важное место занимает проблема неравномерности и неэффективности их исполнения. При наличии серьёзной правовой и законодательной базы в области формирования, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджетов, существует целый ряд факторов, препятствующих благоприятной и эффективной реализации принятой бюджетной концепции. В их число входят: нарушение бюджетного законодательства (нецелевое и нерациональное использование бюджетных средств, применение системы «откатов» при осуществлении процедур государственных закупок товаров, работ и услуг; нарушение правил эксплуатации и приватизации объектов муниципального имущества; высокий уровень коррумпированности должностных лиц); недостаточность или неэффективность контроля за исполнением бюджетов; низкий уровень финансово - экономических обоснований решений, приводящих к увеличению расходных обязательств.

Область деятельности по формированию бюджетов муниципальных образований Российской Федерации, к сожалению, тесно сопряжена с общегосударственным процессом по борьбе с коррупцией. В связи с этим в настоящее время активно разрабатываются и внедряются муниципальные программы противодействия коррупции. Но при реализации таких программ муниципалитеты в связи с дефицитом бюджета сталкиваются с нехваткой финансирования, поэтому зачастую исполнение поставленных задач по борьбе с коррупцией носит чисто формальный характер.

Среди основных проблем, возникающих в бюджетном процессе муниципальных образований, так же существует проблема невыполнения показателей расходной части бюджета. Распространёнными причинами не освоения бюджета становятся: ненадлежащее исполнение процедур, связанных с подачей заявок на получение ассигнований, проведением конкурсов, заключением договоров; отсутствие убедительного обоснования затрат по статьям бюджета; отсутствие нормативно - правовой базы для реализации

расходов на рассматриваемый период; низкий уровень бюджетной исполнительской дисциплины.

В настоящей статье сделана попытка предложить способ повышения эффективности исполнения бюджета муниципальных образований. Важность решения обозначенной проблемы именно в этом направлении обусловлена иерархической позицией бюджетов муниципальных образований. В общей структуре бюджеты муниципальных образований являются фундаментом для всей бюджетной системы государства. Целями современного законодательства является создание полноценной системы местного финансового контроля, выраженной в функционировании на территории каждого городского округа и муниципального района, постоянно действующих контрольно - счетных органов, которые в свою очередь так же могли бы проводить внешний финансовый контроль и для поселений.

Сегодня внешний муниципальный финансовый контроль осуществляется в следующих вариантах: контроль со стороны контрольно - счетного органа муниципального образования; контроль со стороны контрольного органа в составе представительного органа муниципального образования; контроль со стороны одной из комиссий (комитетов) представительного органа;

контроль со стороны контрольно - счетному органу муниципального района в качестве контрольно - счетного органа поселения по осуществлению внешнего муниципального финансового контроля по соглашению с представительным органом поселения.

Контрольно - счетный орган муниципального образования создаётся и ведёт свою деятельность в соответствии с законодательством [2, ст.157]. В этом контексте его власть определяется законодательством и включает широкий спектр полномочий в области муниципального финансового контроля.

Однако по законодательству муниципальные образования не обязаны создавать у себя контрольно - счётные органы в качестве самостоятельных органов местного самоуправления. Готовность к созданию органа внешнего финансового контроля определяется в первую очередь финансовыми и кадровыми возможностями конкретного муниципального образования.

Муниципальные образования имеют право оставлять функции внешнего финансового контроля на контрольных органах, сформированных в составе представительных органов. В таком случае в представительном органе формируется структурное подразделение, которое по заданию представительного органа осуществляет функции внешнего финансового контроля. Планирование и осуществление контрольных мероприятий по результатам проверок выполняется исключительно представительным органом муниципального образования.

По законодательству РФ [2, ст. 157, 265] контрольно - счетные органы муниципальных образований создаются представительными органами муниципальных образований для осуществления контроля над исполнением бюджетов, составления заключения по отчету об исполнении годовых бюджетов, проведения экспертизы проектов бюджетов, долгосрочных целевых программ и иных правовых актов бюджетного законодательства.

1. Главным достоинством организации деятельности контрольно - счётных органов (далее КСО) является цель их создания – повышение эффективности исполнения федерального, регионального и местного бюджетов. Достижение этой цели приведёт к

повышению социально - экономического уровня жизни населения и росту доверия населения к государственному аппарату.

2. КСО формально и фактически являются независимыми от органов, осуществляющих управление финансовыми и материальными ресурсами, а также от проверяемых организаций, что позволяет им эффективно и беспристрастно осуществлять контрольные мероприятия. Они право самостоятельно определять предмет, объект, сроки и методы контроля и отклонять необоснованные запросы на проведение контроля со стороны других органов. Так же в этом ключе КСО обладают политическим нейтралитетом и свободой от любого политического воздействия.

3. Деятельность КСО регулярно подлжит самоконтролю, оценке правомерности и эффективности собственной деятельности. Обоснованность выводов по результатам проверок, подтверждается достоверной и официальной информацией.

4. Так же неоспоримым достоинством КСО является открытость их деятельности и публичность результатов работы перед лицом общественности.

Одним из главных недостатков в организации деятельности контрольно - счётных органов является отсутствие у них полномочий использовать принудительные меры в отношении контролируемых и проверяемых органов и организаций в целях повышения исполнительской дисциплины и оперативного устранения нарушений бюджетного законодательства. Отсутствуют реальные полномочия контрольно - счетных органов по предупреждению и пресечению неэффективного использования средств федерального и региональных бюджетов. Т.е. результатом работы КСО может быть выявление большого количества нарушений законодательства и несоответствий правил и регламентов, но фактически данный процесс терминологически может относиться к констатации фактов, нежели чем к контролю, т.к. контроль подразумевает наблюдение за процессом, а не за результатом. Еще одним минусом в структуре полномочий большинства КСО является отсутствие права законодательной инициативы. Т.е. проводя аудиты законопроектов, КСО в первую очередь обнаруживает изъяны в законодательстве, но зачастую имеет право внести по сути документа лишь предложения рекомендательного характера. Наличие у контрольно - счетного органа муниципального образования прав юридического лица в организационно - правовой форме «учреждение» дает ему возможность участвовать, в том числе, в гражданско - правовых отношениях. Так, обладая правами юридического лица, контрольно - счетный орган может иметь на праве оперативного управления имущество, иметь самостоятельный баланс и смету, что позволяет ему осуществлять свою деятельность самостоятельно, сохраняя организационную и функциональную независимость. Но, не смотря на это, сегодня не все КСО муниципальных образований имеют статус юридического лица, это связано с тем, что в законодательстве наличествует двойная трактовка по этому поводу.

При оценке эффективности работы контрольно - счётных органов зачастую измеряются количественные показатели в отношении проверок, обнаруженных нарушений и несоответствий (число контрольных мероприятий, внешних проверок и пр.). Однако действительно объективными показателями эффективности могли бы стать объёмы средств, восстановленных в бюджеты, после устранения нарушений, найденных в ходе аудита, так же - соотношение объема бюджетных средств, использованных с нарушением действующего законодательства (выявленных в ходе осуществления контроля), к затратам

на содержание контрольно - счетного органа и пр. Практика подобных оценок эффективности работы КСО уже внедрена в отдельных областях Российской Федерации через проведение ежеквартальных рейтингов КСО муниципальных образований. Но необходимо отметить, что участие в подобных рейтингах провоцирует КСО к погоне за лидерством по показателям, что в свою очередь способствует снижению качества работы при увеличенном количестве выявленных в ходе проверок нарушений.

В настоящее время усилия КСО сосредоточены в основном на законности и целевом характере использования бюджетных ресурсов. Хотя одновременно проведение контрольных мероприятий должно быть направлено на оценку рациональности и эффективности бюджетных расходов, результативности вложения средств. Выводы и предложения по результатам контроля должны быть использованы на стадии составления бюджета в следующем бюджетном цикле. Данные меры должны быть приняты в рамках осуществления аудита эффективности, который пока не получил широкого применения, что является еще одним недостатком в системе исполнения контроля исполнения бюджета.

Большим недостатком является отсутствие единообразия в методиках проведения контрольных мероприятий, что мешает созданию единой системы финансового контроля, которая способствовала бы эффективному взаимодействию КСО и облегчала бы деятельность муниципальных образований, которые только создают свой КСО. Так же в законодательстве и научной литературе не разработан единый понятийный аппарат, который может быть использован в процессе проведения финансово - экономического контроля, анализа и оценки эффективности и результативности функционирования органов государственного управления.

На федеральном уровне отсутствует механизм привлечения к ответственности руководителей Счетной палаты Российской Федерации, а также ее аудиторов, за ущерб, причиненный органам государственной власти и хозяйствующим субъектам в результате неправомерных действий, за недостоверность результатов инициированных ими проверок и ревизий, представляемых в государственные органы или предаваемых гласности, за разглашение государственной или иной охраняемой законом тайны.

На региональном уровне не закреплены гарантии неприкосновенности должностных лиц контрольно - расчетных органов. Мало используется зарубежный опыт по участию контрольно - счетных органов в повышении исполнительской дисциплины органов исполнительной власти.

Список использованной литературы:

1.Федеральный закон Российской Федерации от 06 октября 2003 г. № 131 - ФЗ (ред. от 30.03.2015) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // «Собрание законодательства Российской Федерации», 2003, № 40, ст. 3822.

2.Федеральный закон Российской Федерации от 7 февраля 2011 г. № 6 - ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» // «Собрание законодательства Российской Федерации» 14.02 2011 г. № 7, ст. 903.

© Волков И.А., 2016

Газарян Н.Г.,
Студентка 3 курса
Факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар,
Российская Федерация
Научный руководитель: Захарян А.В.,
к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар,
Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНЫХ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Необходимость эффективного и строго целевого использования денежных средств, направляемых государством на какие - либо социальные нужды и необходимость поиска дополнительных ресурсов для финансирования общественных потребностей подтолкнуло государство на создание внебюджетных фондов. Первые внебюджетные фонды в России появились в начале 90 - х годов.

Роль внебюджетных фондов в РФ на сегодняшний день крайне велика. Ведь **государственные внебюджетные фонды** - фонды денежных средств, образуемые вне федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации и предназначенные для реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное страхование, социальное обеспечение в случае безработицы, охрану здоровья и медицинскую помощь [1].

В настоящее время состояние внебюджетных фондов можно оценить как нестабильное. Причинами этого могут быть:

- несогласованность в работе территориальных управлений, отделений фондов;
- отсутствие тщательного контроля за использованием средств фондов;
- дефицит бюджетов внебюджетных фондов;
- нестабильность ассигнований и финансирований из федерального бюджета;
- отсутствие полной и достоверной информации о расходовании средств фондов(принцип гласности) ;
- недостаточность финансирования инвестиционных государственных проектов и программ;
- отсутствие сбалансированности доходов и расходов внебюджетных фондов;
- уклонение граждан от выплат обязательных платежей во внебюджетные фонды(низкий уровень доходов).

Также одной из проблем внебюджетных фондов является то, что появляются дополнительные каналы поступления средств в отрасль. Например, в случае с

Фондом Обязательного Медицинского Страхования, это открытие платных медицинских учреждений.

Сегодня в РФ существует три специальных социальных фонда:

- Пенсионный Фонд Российской Федерации;
- Фонд Социального Страхования Российской Федерации;
- Фонд Обязательного Медицинского Страхования Российской Федерации.

Для решения проблем функционирования внебюджетных фондов нельзя допускать увеличения суммы взносов в фонды, так как в будущем это увеличит обязательства перед гражданами, и это не решит проблему.

Российской Федерации сегодня важно отыскать новые направления и пути развития государственных внебюджетных фондов. В первую очередь необходимо разработать адекватную нормативно - правовую базу, создать все условия для создания социальных институтов и усилить контроль над деятельностью фондов.

Также важно разработать целевые программы и проекты, которые в дальнейшем обеспечат нормальное функционирование фондов и в полной мере удовлетворяют наиболее приоритетные и основные общественные потребности граждан(например, Программа государственного софинансирования формирования пенсионных накоплений, вступление в которую завершилось 31 декабря 2014 года) [1, с. 367].

Также было бы рационально размеры страховых взносов во внебюджетные фонды дифференцировать по степени риска наступления того или иного страхового случая. То есть чем больше риск, тем больше должна быть ставка и, соответственно, сумма к уплате в фонды и наоборот.

При инвестировании части временно свободных средств фонда в ликвидные государственные ценные бумаги и банковские вклады фонды могут получить дополнительный доход [2, с. 81].

Неискоренимость «серых» и «черных» зарплатных схем обрекает внебюджетные фонды на стабильный дефицит, да и в целом наблюдается заниженная заработная плата в ряде производственных отраслей. Рыночные инструменты инвестирования накоплений фонда находятся только в начальном положении.

Список использованной литературы:

1. СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ В ФОНД СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ: НАДЕЖДЫ И СЛОЖНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ Захарян А.В. В сборнике: ЭВОЛЮЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 367.

2. 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. Уфа, 2016. С. 81 - 85

© Газарян Н.Г., 2016

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И СПОСОБЫ ИХ ОЦЕНКИ

Проблемы обеспечения финансовой безопасности получили в настоящее время чрезвычайную актуальность. Сущность и особенности понятия финансовой безопасности обычно рассматривается как важнейший элемент общей экономической безопасности фирмы. Анализ точек зрения на понятие финансовой безопасности, содержащихся в российском законодательстве и доступной корпоративной практике, позволяет нам дать следующее авторское трактование: финансовая безопасность представляет собой такое состояние финансовой системы предприятия, при котором возможные угрозы нанесения ущерба его активам, утраты ликвидности, устойчивости и независимости бизнеса, а также прав собственности снижены до приемлемого (нормативного) уровня и поддерживаются на этом либо более низком уровне [4,с.338].

Актуальность разработки стратегии финансовой безопасности компании в период падения спроса и производства связана с целым рядом негативных факторов: угрозой уменьшения запаса финансовой прочности компании по отношению к возможным потерям и убыткам, в том числе за счет хищений, халатности и ошибочных действий персонала; учащением случаев недобросовестных действий менеджеров и сотрудников; повышенным риском мошенничества со стороны контрагентов.

Российская экономика посткризисной фазы выдвигает на передний план ситуацию, когда сложные условия финансовых потерь неизбежно подталкивают предприятия к выбору рассматриваемого типа стратегии обеспечения финансовой безопасности. Этому достаточно подтверждений и последствия глобального финансового кризиса лишь обострили действие основных факторов, обуславливающих выбор стратегии финансовой безопасности, основанной на неснижаемом уровне финансовой устойчивости:

а) многие рынки для осуществления бизнеса оказались фазе стагнации вследствие тотального сокращения предложения в связи с потерей финансовой устойчивости предприятий;

б) отрицательные значения сальдо денежных потоков финансово неустойчивых предприятий не адекватны потребностям даже простого воспроизводства;

в) удержание рыночных позиций и освоение новых сегментов бизнеса может дать синергетический эффект лишь предприятиям, обеспечившим экономически безопасный уровень ведения бизнеса, прежде всего, за счет повышения уровня финансовой устойчивости [4,с.17].

Любая организация может быть подвержена кредитному риску, а именно риску того, что контрагенты не смогут исполнить свои обязательства перед организацией. Подверженность кредитному риску возникает в результате продажи организацией продукции и товаров на условиях отсрочки платежа и совершения других сделок с контрагентами, в результате которых возникает дебиторская задолженность, а также в результате размещения средств

организации в финансовые вложения и на банковские счета, выдачи поручительств за третьих лиц. Кредитный риск организация контролирует посредством создания резервов по сомнительным долгам.

Определение кредитоспособности заемщика обуславливается повышенным вниманием надзорных органов к оценке кредитных рисков банками [5, с.208]. Опыт комплексного обслуживания клиентов показывает, что банки начинают внедрять новые услуги (трастовые, консультационные, лизинговые, факторинговые, валютные и др.), что повышает их кредитоспособность в привлечении кредитных ресурсов. [6, с.1445].

При управлении финансовой безопасностью необходимо сравнение фактических и прогнозных данных с нормативными значениями, четко определяющими параметры кризисной ситуации для данного предприятия, и поддержание показателей не ниже установленного уровня. Перечень пороговых (нормативных) значений должен быть уже, чем список показателей, применяемых для анализа достижения плановых параметров компании. Он должен быть достаточным для того, чтобы отражать главные направления бизнеса, выявлять наиболее серьезные угрозы финансовой безопасности [1,с.112].

Таким образом, основной целью политики финансовой безопасности фирм является обеспечение доходности, прибыльности предприятия. Для этого необходимо получение определенного числа ключевых (наиболее информативных) методик, дающих объективную и точную картину финансового положения предприятия с учетом внешних и внутренних финансовых рисков.

Безусловно, важнейшим органом, обеспечивающим финансовую безопасность, является финансово - экономический блок, осуществляющий выработку единой финансовой, кредитной, учетной политики. Основным условием обеспечения безопасности является подготовка и повышение квалификации кадров, разрабатывающих и обеспечивающих реализацию экономической, финансовой, налоговой, денежно - кредитной политики хозяйствующего субъекта. К ним относятся: финансовые директора (менеджеры), главные бухгалтеры, казначеи, внутренние аудиторы, ревизоры и инспекторы. Требования к уровню и качеству профессиональной подготовки данных сотрудников в последнее время существенно возросли не только со стороны самих предприятий как работодателей, но и государства.

Порядок организации и функционирования рассматриваемой системы зависит от масштабов и сложности корпоративной структуры. В частности, небольшие предприятия могут использовать более простые схемы, процессы и процедуры для достижения своих целей в области финансовой безопасности.

В заключение хотелось бы отметить, что своевременный акцент на ключевых аспектах финансовой безопасности особенно важен в условиях нестабильности внешней и внутренней экономической среды, поскольку только эффективное функционирование системы финансовой безопасности и наличие ее стратегии поможет обеспечить сохранение и дальнейшее успешное развитие бизнеса.

Поскольку основными средствами функционирования предприятия на рынке являются кредиты, то с точки зрения внутрикорпоративных финансов и перераспределения финансовых потоков, необходимо применение ряда финансовых методов управления [7, с.29].

К одному из путей совершенствования финансового состояния предприятия можно отнести улучшение организации маркетинга такими методами как: информирования покупателей о свойствах продукции, ее качестве, сервисе с упором на «сильные стороны» продукции; формирования сбытовой и дилерской сети (агентские договора, договора с оптовыми покупателями, создание фирменных торговых точек и т.д.); ведение системы договоров с гибкими критериями поставки и оплаты (скидки и бонусы по предоплате, скидки за точное исполнение условий договоров, рассрочка платежей и т.д.); обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия [8, с.33].

Значительно улучшить финансовое состояние фирмы может совершенствование организации управления.

Здесь возможны следующие меры: уменьшение количества звеньев и уровней управления; исследование новейших высокофункциональных положений, уменьшающих дублирование функций; увольнение малоквалифицированных управляющих сотрудников или повышение их квалификации; создание высокофункциональных подразделений, отвечающих за финансовое оздоровление предприятия; введение мероприятий по снижению документооборота (уменьшение - бюрократизации в аппарате управления). Таким образом, при проведении в жизнь всех предложенных мер не только сохранится потенциал предприятия, но и укрепится его финансовая устойчивость и стабильность, улучшится и повысится платежеспособность, восстановится нормальное финансовое состояние.

Список использованной литературы

1. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / В.Б. Акулов. - М.: Флинта, МПСУ, 2014. - 264 с.
2. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 240 с.
3. Бригхэм Ю.Ф. Финансовый менеджмент: Экспресс - курс / Ю.Ф. Бригхэм. - СПб.: Питер, 2013. - 592 с.
4. Варламова Т.П. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и К, 2015. - 304 с.
5. Конобеева О.Е. Влияние результатов анализа финансового состояния на кредитный потенциал предприятия / О.Е. Конобеева, Е.Е. Конобеева // Фундаментальные исследования - 2015. - № 4. –С. 208 - 212.
6. Конобеева Е.Е. Исследование и тенденции рынка банковских услуг в России / Е.Е. Конобеева, О.Е. Конобеева // Фундаментальные исследования - 2015. - № 2 (часть 7). –С. 1441 - 1445.
7. Конобеева Е.Е. Финансовые механизмы управления холдинговыми структурами бизнеса / Е.Е. Конобеева, О.Е. Конобеева, Н.И. Лыгина // Вестник ОрелГИЭТ - 2014.–№ 2(28) –С. 25 - 29.
8. Лебедева О.А. Состояние и перспективы развития рынка информационных технологий в России / О.А. Лебедева, Т.Н. Макарова, Ю.П. Соболева, Е.В. Дрогавцева // Таврический научный обозреватель - 2015.–№ 2 - 1 –С. 33 - 38.

© Галицкова К.В., 2016

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Отчет о финансовых результатах представляет пользователям информацию том, как благополучно осуществляет организация хозяйственную деятельность. Выступая необходимой, можно сказать обязательной частью годовой и промежуточной бухгалтерской финансовой отчетности, отчет о финансовых результатах дает информацию изменения собственного капитала организации, на которую повлияли доходы и расходы в отчетном году. Данные отчета о финансовых результатах приводятся с нарастающим итогом с начала отчетного периода по 31 декабря включительно.

Выручкой является та сумма, которая получена от обычных видов деятельности организации. Налог на добавленную стоимость, акцизы, экспортные пошлины и др. платежи не включают в нее. В п.5 ПБУ 9 / 99 представлены доходы, которые являются выручкой от продажи продукции, товаров, а также поступления от выполненных работ и оказанием услуг. Также, в п.12 ПБУ 9 / 99 представлены условия, при которых выручка признается в бухгалтерском учете. Эти условия таковы: из конкретного договора, организация вправе получать выручку; сумма выручки быть может определенной; организация может быть уверена в том, что при отдельных операциях возможно увеличение экономических выгод и т.д. Если же не будет исполнена хотя бы одно из условий, то в бухгалтерском учете предприятия не будет признаваться как выручка, а будет – кредиторской задолженностью.

Арендная плата, лицензионные платежи, поступления, которые приобретены от участия в уставных капиталах других организаций, имеют место отражения, если же организация приобретает их регулярно, в составе доходов от обычных видов деятельности [1 - 5,12,19]. При отражении величину выручки, нужно иметь ввиду, что в бухгалтерском учете выручка признается с косвенными налогами включительно, то в отчете о финансовых результатах, в соответствии с п.3 ПБУ 9 / 99, выручка дается без таких налогов.

В отчете о финансовых результатах, по общему правилу, отражение выручки дается без расшифровки. Но, если руководитель организации найдет важным процессом отражать раздельно доходы и расходы каждого вида деятельности, для информирования пользователей, то это вполне реалистично [6 - 11]. Чтобы это осуществить, нужно прибавить необходимые строки в отчете о финансовых результатах.

В составе доходов не включаются авансы, которые были получены в счет изначальной оплаты, поступившие суммы в залог, если в договоре сказано о приобретении залогодержателя заложенное имущество и т.д. Важным условием признания выручки в бухгалтерском учете, в соответствии с п.12 ПБУ 9 / 99, признается переход права собственности на продукцию от продавца к покупателю. Выручка признается в том случае, когда выполненные работы или оказанные услуги признаются заказчиком.

Существуют принципы формирования показателей отчета о финансовых результатах: понятность, т.е. подразумевает понимание всеми пользователями; существенность, т.е.

отражение полезной информации; полнота и достоверность, т.е. обеспечение возможности проверки данных по данным учета; детализация, расчет финансового результата; на основе анализа расчетов построения отчета; сопоставимость, т.е. дает возможность сравнения и анализа показателей в динамике [13 - 18].

Выделяют подходы к построению отчета о финансовых результатах: расположение статей отчета: матричная, параллельная, последовательная; структура отчета: одноступенчатая, т.е. простой, одношаговый способ, и многоступенчатая, т.е. поэтапный; способ отражения информации: метод брутто (показывают обороты результатных счетов) и метод нетто (показывают сальдо результатных счетов) и другие. Для обеспечения гарантированной надежности информации отчета о финансовых результатах, необходимо соблюдать порядок, единство принципов, подходов и особенности формирования.

Список использованной литературы

1. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствовать учет затрат и калькулирование себестоимости продукции в сельхозпредприятиях // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2003. № 3. - С.30 - 31.
2. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Организация аналитического и синтетического учета в пушном звероводстве // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 2 (24). С. 15 - 20.
3. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Особенности калькулирования себестоимости продукции пушного звероводства // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 3 (25). С. 20 - 26.
4. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С., Ситдикова Л.Ф. Методические подходы к учету биологических активов растениеводства // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 23 (365). С. 14 - 26.
5. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Ситдикова Л.Ф. Методический инструментарий учета биологических активов в сельскохозяйственных организациях // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 10 (352). С. 14 - 25.
6. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности бухгалтерского учета при процедурах несостоятельности и банкротства // В сборнике статей Международной научно - практической конференции: «Новые информационные технологии в науке». Уфа, 2015. С. 126 - 129
7. Клычова Г.С., Хамидуллин З.З. Основы контроля и управления дебиторской задолженностью коммерческого предприятия // В сборнике статей Международной научно - практической конференции: «Проблемы развития современной науки». Уфа, 2015. С. 112 - 115
8. Клычова Г.С., Хамидуллин З.З. Экономическая сущность дебиторской задолженности // В сборнике статей Международной научно - практической конференции: «Проблемы развития современной науки». Уфа, 2015. С. 115 - 117.
9. Закирова А.Р. Ключевые показатели эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций, Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. №26. С.102 - 105

10. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – С. 35 - 39.

11. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2011. - № 1(19). - С. 44 - 48.

12. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Камилова Э.Р. Развитие бухгалтерского учета социальных инициатив в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. № 1. С. 25 - 29.

13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Развитие бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в условиях вступления в ВТО // Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 144 - 149.

14. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Организация учета в пушном звероводстве согласно МСФО // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 4 (26). С. 42 - 46

15. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 1. С. 30 - 33.

16. Фахретдинова Э.Н., Клычова Г.С., Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.

17. Фахретдинова Э.Н. Бухгалтерская отчетность субъектов малого и среднего предпринимательства как основа информационного обеспечения механизма управления // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 4. С. 427 - 431.

18. G.S. Klychova, Zakirova A.R., Mukhamedzyanov K.Z., Faskhutdinova M.S. Management reporting and its use for information ensuring of agriculture organization management // Mediterranean Journal of Social Sciences. - Vol 5, No20 (2014). – p. 220 - 224.

19. Закирова А.Р., Ситдикова Р.Д. Сбалансированная система показателей деятельности предприятия как инструмент анализа и поддержки принятия решений // В сборнике научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: «Перспективы развития науки и образования». 2015. С. 49 - 52.

© Гамбарова Л.М., 2016

Гасымов В.Б.,

студент 1 курса экономического факультета РГУП,
г. Москва, Российская Федерация.

Научный руководитель: профессор РГУП Ващекин А.Н.

О ВИДАХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В России обращается множество видов ценных бумаг – денежных документов, которые подтверждают право на получение дохода, вследствие вложения их владельцами средств в предприятие или в заем, а также возможность передачи денежных и иных прав другому

лицу [3]. Из-за разнообразия ценных бумаг возникает необходимость в их классификации, чтобы объединить их общими признаками [7]. Законодательно ценные бумаги делят на 3 типа: бумаги на предъявителя, ордерные и именные.

Ценные бумаги на предъявителя – облигации и акции на предъявителя, предъявительские чеки, предъявительские вкладные документы и др. – характеризуются тем, что для признания законности держателя достаточно простого предъявления бумаги. Ордерные бумаги (прежде всего – векселя) характеризуются тем, что держатель бумаги должен быть узаконен как предъявлением самой бумаги, так и рядом надписей. Продавец ордерной ценной бумаги (индоссант) может потребовать осуществления своих прав, предусмотренных этой бумагой, как от лица, выпустившего её, так и от любого лица, записанного на ордерной ценной бумаге. Именные бумаги – именные акции, временные свидетельства, именные вкладные документы и т.п., узаконивают своего держателя в качестве субъекта права, если он означен в тексте бумаги и внесен в книгу (реестр), которую ведёт обязанное лицо [8].

Ценные бумаги могут быть выпущены в документальной и бездокументарной форме. Вместо печатания бланков акций можно выпускать сертификаты – ценные бумаги, свидетельствующие владение записанного в ней лица определенным числом акций общества. Облигации часто вообще обходятся без какого-либо оформления, вполне достаточно соответствующих записей в электронной памяти [6]. В России известно три способа фиксации прав на ценные бумаги: ценная бумага как документ; запись по счетам «депо» в депозитарии; запись по лицевому счету в системе ведения реестра.

Существует и другая классификация ценных бумаг, отличающаяся по происхождению приносимого ими дохода: долевого и долговые ценные бумаги. Долевыми являются акции – ценные бумаги без установленного срока обращения, подтверждающие внесение средств и позволяющие их владельцам получение части прибыли предприятия (дивиденда). Долговые ценные бумаги дают право их владельцам на получение фиксированного дохода в виде процентной ставки. В соответствии с российским законодательством к долговым ценным бумагам относятся облигации, казначейские обязательства государства, сберегательные сертификаты и векселя.

На рынке ценных бумаг также представлены дериваты – бумаги, имеющие производный характер по отношению к акциям и облигациям [1]. К ним относятся финансовые фьючерсы, опционы, варранты, подписные права, депозитарные расписки, а также конвертируемые акции и облигации.

Фьючерсные операции – срочные сделки на биржах, которые представляют собой куплю - продажу финансовых инструментов по фиксированной цене, с исполнением операции через определенный промежуток времени (до 3 лет) [5]. Опционы – это контракты, заключаемые между двумя инвесторами, при которых покупатель получает право в течение оговоренного срока (3 - 6 месяцев) купить или продать ценные бумаги по фиксированной цене [7]. Варранты – свидетельства, дающие владельцу возможность покупки ценных бумаг за определенную цену и в установленный срок (обычно от 5 до 20 лет) [4].

Подписные права – ценные бумаги, дающие возможность уже существующим акционерам покупать новые выпуски акций предприятия по более низким ценам, чем на первичном рынке. Депозитарные расписки – документы, удостоверяющие, что ценные бумаги помещены на хранение в банке - кастодиане и дающие право их владельцам пользоваться выгодами от этих ценных бумаг [2].

Список использованной литературы

1. Ващекин А.Н., Кулиев Б.О. Моделирование коммерческой деятельности оптовых структур // Маркетинг. 1997. № 6. С. 38 - 44.

2. Ващекина И.В. Основы организации фондового рынка: учебное пособие по курсу "Рынок ценных бумаг". М: Изд - во РГТЭУ, 2010. 168 с.
3. Дзлиев М.И., Яновский Р.Г., Ващекин А.Н. Стабильность как системная основа внутренней безопасности России // Безопасность Евразии. 2001. № 4. С. 365 - 402.
4. Иохин В.Я. Предпосылки инновационного развития // Экономист. 2011. № 4. С. 32.
5. Иохина И.В. Организация фондового рынка: учебное пособие М: Изд - во МГУК, 1999. 64 с.
6. Ловцов Д.А. Проблема эффективности международно - правового обеспечения глобального информационного обмена // Наука и образование: хозяйство и экономика, предпринимательство, право и управление. 2011. №11(17). С. 24 - 31.
7. Vashchekin A.N. The optimal strategy of wholesale trade enterprise development in Russia // 5th International Conference "Applied Sciences and technologies in the United States and Europe: common challenges and scientific findings", Hosted by the CIBUNET Publishing, New York, USA, February 12 , 2014. Stuttgart, Germany: ORT Publishing, 2014. P. 181 - 193.
8. Vashchekin A.N., Khrustalev M.M. A Nonantagonistic Game in the Problem of Modeling of the Commercial Activity of Wholesale Enterprises // Automation and Remote Control. 2003. Т. 64. № 7. P. 1074 - 1085.

© Гасымов В.Б., 2016

Гладких Д.В.,
магистр 1 курса
Института Экономики НИУ «БелГУ»,
г. Белгород, Российская Федерация

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На современном этапе развития экономической науки бухгалтерский баланс является главной частью отчетности. С его помощью анализируется состояние дел в организации, а также позволяет оперативно и своевременно управлять как издержками, так и в целом предприятием. В связи с нововведениями и переходом Международные стандарты финансовой отчетности особенно важным является исследование и изучение развития бухгалтерского баланса как основной формы отчетности в современной России.

В связи с тем, что в начале с XIX века некоторые фирмы должны были публиковать свою отчетность, в частности это произошло с появлением акционерных обществ (АО), это стало толчком к развитию бухгалтерской отчетности в России.

К тому времени, к концу XIX века, вопросы касательно бухгалтерской отчетности, а именно, порядок составления и представления, регулировался Уставом о промышленном налоге, который был написан в 1898 году. Как и сегодня в уставе была установлена точная дата составления, так что баланс составляется каждый год с 1 января по 31 декабря текущего года. Отличие баланса 19 века от современного представления баланса заключалось в том, что он отражал действительное материальное, финансовое состояние предприятия, а также результаты деятельности.

Проблема занижения стоимости имущества присутствовала и в те времена и нередко даже практиковалась. Поэтому в баланс вводились новые статьи, которые должны были сгладить нюансы с «осторожной оценки активов». Так, например, статьи неисследованные

ископаемые богатства и движущая сила воды, стали такими стабилизаторами, хотя и х стоимость владельцами наоборот завышалась.

В то время существовала одна проблем – отсутствие законодательной базы в плане регламентации структуры баланса, состава его статей, а также их оценки. Эта проблема являлась на руку, как бухгалтерам, так и всем предпринимателям, ведь была полная свобода в составлении отчётности. Но уже в начале XX века многие предприятия, в частности АО, столкнулись с одним из важнейших условий соей деятельности - необходимостью публикации отчетности, тем самым стало очевидно, что отчётность, в том числе и балансы, должны были быть приведены к единой форме.

Одним из первых, кто предложил типовую форму баланса в 1910 году стал А. К. Рощаховский. Форма такого баланса предусматривала как четко ограниченный состав статей баланса, так и статей, которые носили рекомендательный характер в зависимости от деятельности организации. В целом предложенный подход является приемлемым для многих национальных и международных стандартов [1, с. 140].

Спустя 19 лет была предложена инструкция «Формы годового отчета и баланса на 1 октября 1929 г.», разработанная ВСНХ СССР, которая давала закрепление типовой форме баланса (треста, синдиката, АО), представленная в таблице 1. Совершенствование баланса на этом не остановилось и в 1938 году, во второй половине 1940 - х годов и в начале 1950 - ых были произведены существенные изменения, касающиеся состава статей балансов и их расположения, были перегруппированы статьи баланса; в связи с денежной реформой 1947 года внесены статьи по переоценке активов; в связи с изменениями в переоценке оборотных средств в промышленности на 1 января 1949 года были добавлены статьи по дооценке, а также был расширен список важнейших финансовых показателей: прибыль и ее распределение, бюджетное и внутрисистемное финансирование оборотных средств и лимиты банковского кредитования [2, с. 98].

Таблица 1
Типовая форма баланса в 1929 году

Актив	Пассив
1.Имущество	1.Капиталы
2. Запасное оборудование	2.Фонды
3. Незаконченный капитальный ремонт	3.Резервы
4. Материалы	4.Бюджетное финансирование
5. Незаконченные постройки	5. Долгосрочные кредиты
6. Незаконченное производство	6.Банки
7. Полуфабрикаты	7. Векселя выданные
8. Товары и готовые изделия	8. Обязательство по бланконадписательству
9. Денежные средства	9. Кредиторы
10. Ценные и процентные бумаги	10. Доходы будущих лет
11. Паи и акции (других предприятий)	11. Изменение уставного капитала
12. Нереализованные, неоплаченные паи (собственные)	12. Взаимные расчеты
13. Вклады	13. Результаты
Баланс	Баланс

Однако изменение политической и экономической ситуации в стране вызвало необходимость полной реорганизации бухгалтерского учета. Итак, первым и одним из самых важных документов в новой истории развития учета и отчетности в стране стало принятие в 1990 году Минфином СССР письма от 12 октября 1990 года, которое вошло в действие, начиная с 1991 года и предполагало введение единой отчетности для всех предприятий, объединений и организаций на территории СССР. В новой унифицированной форме баланса укрупнилась номенклатура статей, а также разработаны и внедрены дополнительные статьи, дающие разъяснения и отражающие в балансе появление новых объектов, принимаемых к бухгалтерскому учету в условиях рыночной экономики, такие как валютный счет, ценные бумаги, нематериальные активы (НМА). Вследствие принятия и введения в действие нового Плана счетов бухгалтерского учета в 1992 году отчетность в очередной раз была изменена - количество форм стало три, баланс стал составляться согласно оценке нетто, а также существенным стало введение статьи «Резервы по сомнительным долгам» [3, с 167]. Новые изменения не заставили себя долго ждать, ведь рынок постоянно развивается и требовал развития и от российских компаний. Так в 1998 году была принята Программа реформирования бухгалтерского учета, которая должна была учитывать интересы, как российской системы бухгалтерского учета, так и с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности.

Однако с принятием в 2003 году Минфином России приказа № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» было произведено существенное реформирование бухгалтерской финансовой отчетности, в том числе и бухгалтерского баланса, как первой формы. Данная форма баланса стала в 2 раза меньше предыдущей и теперь занимает лишь две страницы. Это было достигнуто почти полным отсутствием обязательных расшифровок основных статей.

Изменения в балансе 2003 года представленным на рис. 1.

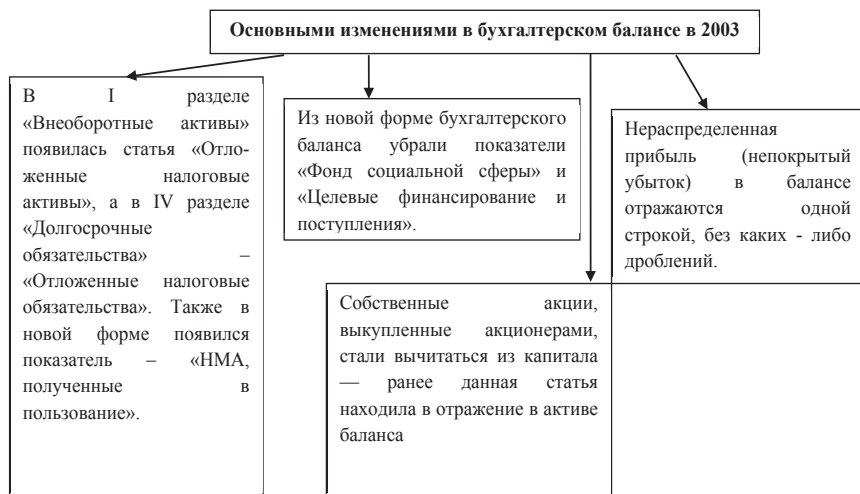


Рис. 1 Основные изменения в бухгалтерском балансе в 2003 году

Самым последним и современным реформированием баланса стало совсем недавно, а именно, 23 марта 2010 года Минфином РФ опубликовал проект приказа о внесении изменений в бланки форм бухгалтерской отчетности организаций. Не заставив себя долго ждать, уже 2 августа 2010 года в Минюсте РФ был зарегистрирован Приказ Минфина РФ от 02 июля 2010г №66Н «О формах бухгалтерской отчетности организации». И 1 января 2011 году Приказ №66Н вступил в силу с годовой отчетности за 2011 год. Но для более безболезненного перехода и да бы привыкнуть и разобраться в новой форме организациям, можно было применять ее как на отчетности 2010 года, так и на новой уже 2011 года. Теперь мы знаем отчетность в следующем виде - форма №1 Бухгалтерский баланс, форма №2 Отчет о прибылях и убытках, форма №3 отчет об изменениях капитала и форма № 4 Отчет о движении денежных средств.

Основные нововведения касательно бухгалтерского баланса с 2011 года отражены в рис. 2.

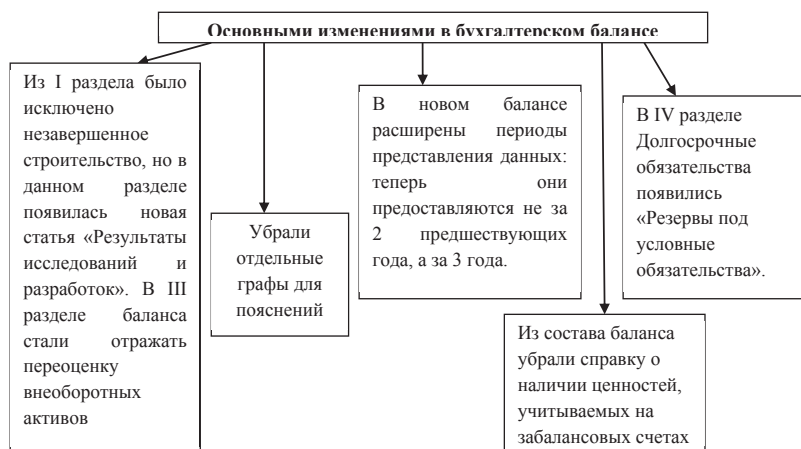


Рис. 2 Основные изменения в бухгалтерском балансе 2011 года

Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, которые ранее расшифровывались соответствующими справками, теперь должны оформляться в табличной или текстовой форме по устанавливаемым образцам. Если рассмотреть ее более подробно, то можно сказать, что новая форма бухгалтерской отчетности стала более сжатой, и в тоже время менее подробной.

В соответствии с ФЗ от 27.07.2010 №208 - ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», с 2012 года вести учет своей деятельности по МСФО, следовательно, и составлять отчетность по правилам МСФО. С января 2015 года список организаций в очередной раз пополнился. Но, несмотря на постепенный переход российского бухгалтерского учета на МСФО, полного соответствия этих двух форм не ожидается.

Литература

1. Букина О. А. Аудит годовой отчетности, памятка от Минфина РФ аудитору и бухгалтеру [Текст] // Бухгалтерский бюл. – 2005. - N 4. - С. 10 - 25.

2. Грачева М. Е. Формирование аналитического баланса в условиях перехода на МСФО [Текст] // Междунар. бухгалтерский учет. – 2006. - N 9. - С. 11 - 22.

3. Кузнецова Н. В. Оперативное исследование бухгалтерского баланса [Текст] // Эконом. анализ : теория и практика. – 2007. - N 17. - С. 54 - 64.

© Гладких Д.В., 2016

Глущенко В.В.,

доктор технических наук, профессор
Московского государственного университета путей сообщения Императора Николая II,
Москва, Российская Федерация,

Глущенко И.И.,

доктор экономических наук, профессор
Российского государственного социального университета,
Москва, Российская Федерация

Яковлева Л.А.

студентка Московского государственного
университета путей сообщения Императора Николая II,
Москва, Российская Федерация,

ДЕМОТИВИРУЮЩЕЕ ОБЩЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ С ПОДЧИНЕННЫМИ

Аннотация: исследовано демотивирующее общение руководителя с подчиненными

Ключевые слова: общение, руководитель, подчиненный, демотивация, результат, Актуальность статьи определяется тем, что понятие «демотивирующее общение» недостаточно исследовано, это может вести к демотивации персонала и, как следствие снижать эффективность деятельности организации.

Целью настоящей статьи является исследование понятия и содержания демотивирующего общения в целях снижения рисков демотивации персонала. Для достижения поставленной цели решаются задачи исследования: исследование понятия и содержания «демотивирующее общение»; определяется понятие «риск демотивации» персонала и его содержание.

Объект статьи – мотивации персонала. Предмет статьи – демотивирующее общение руководителя с подчиненными.

Общение – это сложный процесс расширения контактов [1]. По вопросу определения понятия «демотивирующее общение руководителя с подчиненными» и его сущности нет определенности. Известны такие определения демотивирующего общения: воспринимаемая несовместимость действий или целей; комплексная система наказания сотрудников за совершенные проступки во время работы или ненадлежащее выполнение своих должностных обязанностей [2]. Однако несовместимость целей – это конфликт целей, а несовместимость действий – конфликт познания, не имеющие прямого отношения к демотивации. А комплексная система наказаний - это часть системы мотивации, основанная на отрицательных воздействиях, стимулах. Этот анализ используемых

определений показал, что понятие «демотивирующего общения» требует своего правильного определения.

Демотивация (при лингвистическом подходе) –это процесс обратный мотивации. Демотивирующим общением сотрудников (в том числе, руководителя с подчиненными) условимся называть такое вербальное и невербальное общение, которое приводит к ухудшению морального климата, снижению мотивации сотрудников организации. Демотивация выражается в снижении усилий сотрудников, направленных на достижение целей организации; снижении лояльности; побуждает искать другую работу и др.

Демотивирующий эффект от общения руководителя с подчиненным имеет место, если в процессе общения с подчиненными руководитель: бесосновательно негативно отзывается о работе сотрудника (ролевой конфликт) или о сотруднике как личности (чувственный конфликт); завышает объемы работы одного сотрудника и / или занижает аналогичный показатель другого сотрудника (конфликт загрузки); завышает результаты одного сотрудника и / или занижает результаты другого сотрудника (конфликт оценки); незаслуженно наказывает сотрудника; незаслуженно поощряет сотрудника; создает противоречие между интересами организации и конкретных исполнителей (конфликт интересов); делает предложение сотруднику, которое тот рассматривает как коррупционное (кумовство, фаворитизм и др.).

Демотивирующий эффект от общения руководителя с подчиненным имеет место если в процессе общения руководитель бесосновательно отказывает сотруднику в признании его заслуг, что приводит к следующим видам демотивации: (по теории А Маслоу) по социальному мотиву (отказано быть полноценным сотрудником организации); по мотиву безопасности - исчезает уверенность в завтрашнем дне; мотиву потребности в уважении; (по теории Д. Макклелланда) в той же ситуации общения происходит снижение мотивов причастности (аффилиации), достижения, власти. В рамках теории В. Врума общение имеет демотивирующий характер, если снижается мотив ожидания у сотрудников. По теории Дж. Стейси Адамса общение можно признать демотивирующим, если из - за нарушения справедливости снижается мотивация, самооценка, возникает желание искать другую работу. В рамках теорий Д. Мактрегора демотивация происходит тогда, когда к добросовестному работнику (Y - теория) руководитель бесосновательно обращается как к нерадивому, безинициативному, безответственному сотруднику (X - теория). Иногда такое демотивирующее обращение имеет ошибочный, а иногда и умышленный характер в целях снижения самооценки ценных сотрудников (при манипулятивном общении руководителя) в интересах сдерживания требования повышения заработной платы и психологического давления на сотрудников, решивших искать другое место работы. Демотивирующее общение наблюдается и когда в результате общения ухудшается морально - психологический климат, что затрудняет информационные контакты и снижает уровень координации в процессе совместной работы в организации.

Риск демотивации (как результата общения) отражает возможность: снижения усилий сотрудников по достижению целей организации; увеличения числа и напряженности конфликтов; понижения уровня лояльности сотрудников организации; возникновения мотива смены места работы и др.

В статье исследовано демотивирующее общение с подчиненными как причина и фактор, порождающий риск демотивации подчиненных.

Литература

1. Леонтьев А. А. Деятельность общения как объект научного исследования // Психология общения. — М.: Смысл, 1999. — 365 с.
 2. Шпитонков С.В. Мотивация или демотивация? - <http://www.elitarium.ru/>.
- © Глущенко В.В., Глущенко И.И., Яковлева Л.А. 2016

Горбункова А. О.,
магистрант 1 курса экономического факультета
ФГБОУ ВПО «МГУ
им. Н. П. Огарева»
г. Саранск, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

В российской практике учет основных средств осуществляется в соответствии с ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств», принятого в рамках программы перехода на международные стандарты учета. После принятия данного ПБУ российская система учета была существенно приближена к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), хотя между ними все еще имеется целый ряд отличий.

Основным стандартом, определяющим принципиальные требования к формированию и отражению информации об основных средствах в финансовой отчетности, является МСФО (IAS) 16 «Основные средства».

Согласно стандарту, под основными средствами понимаются материальные активы, которые:

- а) используются компанией для производства или поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду другим компаниям или для административных целей;
- б) предполагается использовать в течение более чем одного годового периода [1].

Несмотря на единую трактовку понятия «основные средства», учет по российским стандартам отличается от международных. Основные различия учета основных средств по МСФО и РСБУ представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Основные различия методик оценки основных средств по МСФО и РСБУ

ПБУ 6 / 01	МСФО (IAS) 16
Цена приобретения	
Номинальная	Дисконтированная (если есть отсрочка платежа)
Затраты на ликвидацию и восстановление	
Не учитываются	Включаются в первоначальную стоимость
Амортизируемая стоимость	
Полная первоначальная стоимость	За вычетом ликвидационной стоимости

Изменение первоначальной стоимости	
Не допускается, кроме случаев реконструкции, модернизации	Себестоимость формируется при признании затрат в любой момент, в случае улучшения нормативных характеристик объектов
Изменение параметров амортизации	
Не предусмотрено	Требуется периодический анализ на пересмотр
Уценка ниже первоначальной стоимости	
Напрямую изменяет нераспределённую прибыль	Относится на текущие финансовые результаты
Обесценение	
Не предусмотрено	Проверяется и признаётся аналогично амортизации
Принятие к учёту	
Влияет на многие аспекты учёта и отчётности	Понятие не употребляется

Рассмотрим представленные в таблице 1.1 различия более подробно.

Как известно, основные средства имеют первоначальную и последующую оценку. Первоначальная оценка возникает при постановке объекта на учет. Состав затрат, формирующих первоначальную стоимость основных средств зависит от того, откуда они появились в компании.

Если объект приобретен за плату, то первоначальная стоимость определяется исходя фактических затрат на приобретение. Первоначальная стоимость объекта основных средств изготовленного предприятием самостоятельно определяется по сумме произведенных компанией затрат.

Если объект приобретается за счет средств целевого финансирования, то стандарт предусматривают два варианта расчета его первоначальной стоимости. В соответствии с основным подходом (первый вариант) средства целевого финансирования не оказывают влияние на первоначальную стоимость объекта ОС. Согласно альтернативному подходу (второй вариант) стоимость основных средств, приобретенных за счет средств целевого финансирования уменьшается на величину полученных средств (МСФО 20 «Учет правительственных субсидий и раскрытие информации о правительственной помощи»).

В соответствии с требованиями международных стандартов, если фирма приобретает ОС с отсрочкой платежа, его первоначальную стоимость нужно формировать с дисконтом (корректировкой). Дисконтирование проводят по рыночной процентной ставке (для кредитов, которые по своим условиям аналогичны отсроченному платежу за объекты основных средств).

В российских стандартах бухгалтерского учета принцип дисконтирования отсутствует. Соответственно первоначальную стоимость актива всегда определяют по номинальной величине платежей.

Объект ОС может быть приобретен в обмен или путем частичного обмена на объект основных средств другого типа или другой актив. Стоимость получаемого объекта

определяется по справедливой стоимости полученного актива, которая эквивалентна справедливой стоимости переданного актива, скорректированной на сумму уплаченных или полученных денежных средств или их эквивалентов [2].

МСФО 16 устанавливает две модели последующей оценки основных средств: стоимостную и переоценки.

В соответствии со стоимостной моделью после признания объект основных средств учитывается по его первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

Убыток от обесценения – сумма превышения балансовой стоимости актива над его возмещаемой стоимостью. Порядок учета возмещаемых величин и убытка от обесценения установлен МСФО 36 «Обесценение активов». Согласно данному стандарту возмещаемая величина представляет собой наибольшую из двух величин – чистой цены продажи и ценности использования актива. Чистая цена продажи представляет собой сумму денежных средств, которая может быть получена от продажи актива на регулярно действующем рынке или от независимого покупателя за вычетом расходов на продажу. Ценность использования актива определяется суммой дисконтированных будущих потоков денежных средств, поступление которых ожидается от использования объекта и от его выбытия в конце срока службы. Убыток от обесценения признается в учете расходом отчетного периода, уменьшает финансовый результат и отражается в отчете о прибылях и убытках. Если объект ранее дооценивался и результат дооценки относился на увеличение капитала, то убыток от обесценения относится на уменьшение капитала в пределах ранее сделанной дооценки.

В соответствии с моделью переоценки после постановки объекта основных средств на учет они отражаются по переоцененной стоимости, являющейся его справедливой стоимостью на дату переоценки за вычетом накопленной амортизации и убытка от обесценения. Таким образом, альтернативный подход предусматривает систематическую переоценку объектов основных средств до справедливой стоимости. При этом сумма накопленной амортизации на дату переоценки:

- переоценивается в той же пропорции, что и изменение балансовой стоимости актива до вычета амортизации (1 - й способ);

- списывается на уменьшение балансовой стоимости объекта до вычета амортизации, и полученная чистая (остаточная) стоимость переоценивается до справедливой (рыночной) стоимости (2 - й способ).

Что касается отечественной практики, то ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств» не предусматривает альтернативный подход, предполагающий оценку основных средств по их справедливой стоимости. Упуская понятие справедливой стоимости, а также ряд других, сходных понятий, российский учет является менее гибким, так как он не способствует проведению переоценок и приведению бухгалтерских показателей к фактическим рыночным значениям.

В ПБУ 6 / 01 отсутствует требование к предприятиям о проведении переоценки объектов. В результате компании сами, решая вопрос о необходимости проведения переоценки, могут не уменьшать балансовую стоимость основных средств, даже несмотря на их очевидное обесценение. Помимо всего прочего в российском учете отсутствуют

требования к регулярному пересмотру метода начисления амортизации и срока полезного использования основных средств [5, с. 11].

Кроме того, в ПБУ 6 / 01 предусмотрен иной порядок определения амортизируемой стоимости основных средств, чем в МСФО.

МСФО «Основные средства» определяет амортизацию как систематическое уменьшение амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его полезной службы. Амортизация начисляется ежемесячно и для ее расчета необходимо знать амортизируемую стоимость, срок полезного использования объекта, метод начисления [3, с. 427].

Амортизируемая стоимость равна разности между первоначальной и ликвидационной стоимостью. Таким образом, ПБУ 6 / 01 исходит из начисления амортизации по первоначальной или восстановительной стоимости, в то время как МСФО 16 учитывает еще и ликвидационную стоимость. Ликвидационная стоимость представляет собой сумму, которую компания ожидает получить за актив в конце срока его полезной службы за вычетом ожидаемых затрат на его выбытие.

Амортизация может начисляться одним из следующих методов (способов): линейным методом (равномерно); методом уменьшаемого остатка амортизируемой стоимости (неравномерно); методом списания стоимости пропорционально какому-либо критерию (объему продукции, номер года, т.е. суммы чисел лет срока полезного использования).

Выбор конкретной схемы амортизации основного средства должен соотноситься с экономическими выгодами, которые предполагают получить от его использования [3, с. 427].

Пересмотр методов начисления амортизации и сроков полезного использования (согласно МСФО 8 «Учетная политика, изменения бухгалтерских оценок и ошибки») рассматривается как изменение бухгалтерских оценок и требует корректировки суммы амортизационных отчислений текущего и будущих отчетных периодов.

Что касается момента начисления амортизации, то по РСБУ износ начисляют с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия ОС к учету. Согласно МСФО, актив нужно амортизировать с момента его готовности к эксплуатации. Более того, исходя из критерия существенности, фирма может начать начислять «примерную» амортизацию. Здесь возможны три варианта:

амортизацию начисляют сразу за целый год во время принятия актива к учету, но не делают этого в год его списания;

амортизацию не начисляют в год принятия актива к учету, но в год его списания начисляют в полном объеме, то есть за целый год;

в год принятия актива к учету и списания амортизацию начисляют в размере 50 процентов от годовой суммы.

По ПБУ 6 / 01 приостановление момента начисления возможно только в двух случаях. Первый – если руководитель решит перевести ОС на консервацию на срок более трех месяцев. Второй – если фирма восстанавливает имущество дольше 12 месяцев.

Согласно МСФО, если актив временно не используется, необходимо продолжать начислять по нему амортизацию. Однако, как мы упоминали выше, можно пересмотреть срок полезного использования ОС или метод начисления износа [4, с. 48].

Вышеизложенные подходы к оценке основных средств по международным и российским стандартам подтверждают реальное воплощение реализации стратегического

направления развития бухгалтерского учета и отчетности. Развитие рыночных отношений в нашей стране, международных, хозяйственных и финансовых связей позволили максимально приблизить принципы и методы бухгалтерского учёта основных средств к принятым в международной практике нормам. Однако остаются некоторые аспекты учёта основных средств, значительно отличающиеся от международных стандартов. Для российских компаний наиболее важной при подготовке отчётности в соответствии с МСФО является проблема оценки и учёта основных средств, от этого во многом зависит финансовая отчётность компании. Это вызвано высокой долей основных средств в составе активов компаний многих отраслей.

Список использованной литературы

1. Международные стандарты финансовой отчетности и Разъяснения к ним (Материал подготовлен специалистами КонсультантПлюс) [Электронный ресурс] – [М., 2016] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Официальный сайт Министерства Финансов РФ / Положения по бухгалтерскому учету [Электронный ресурс] – [М., 2016]. – Режим доступа: <http://minfin.ru>
3. Колесник Н. Ф., Сухарева Я. И., Учет основных средств: сравниваем МСФО и ПБУ / Н. Ф. Колесник // Сборник: Новое слово в науке: перспективы развития IV Международная научно - практическая конференция – Чебоксары, 2015. – 427 - 428 с.
4. Колесник Н.Ф., Щурякова Д.С., Особенности учета основных средств по МСФО и РПБУ / Н. Ф. Колесник // Современное состояние и перспективы развития научной мысли. Межд. научно - практ. конф. – Уфа, 2015. – 47 - 50 с.
5. Макарова Л. М., Чекалдаева Ю. А., Особенности предоставления показателей баланса в отечественной и зарубежной практике / Л. М. Макарова // Системное управление – Саранск, 2015. – 11 с.

© Горбункова А. О., 2016

Гребенникова В. А.,

к. э. н., доцент кафедры экономического анализа,
статистики и финансов КубГУ, г. Краснодар, РФ

Кузнецова Ю. И.,

Магистрант 1 курса экономического факультета
КубГУ, г. Краснодар, РФ

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННО - ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Инновационная деятельность – особая сфера деятельности предприятия, которая связана с серьезными рисками и ресурсными вложениями.

Как отмечают Гребенникова В.А. и Кузнецов А.А., "формы организации инновационной деятельности, а также способы финансовой поддержки в значительной степени определяют

ее качество и эффективность" [2, с.100]. Государственное регулирование инновационного развития продолжает осуществляться и оставаться приоритетным. В настоящее время реализуется стратегия инновационного развития, предусмотренная до 2020 года. На данном этапе необходима серьезная (всеобщая) работа всех субъектов экономики нашей страны: государства, бизнеса, науки. У каждого из этих элементов своя чрезвычайно важная задача, например, государство, должно обеспечить все необходимые условия для инновационного развития, в том числе налоговое и правовое поле. Для бизнеса ключевым моментом является ориентированность компаний на использование инноваций, а также четкое представление руководителей о преимуществах от их использования и внедрения [7, с.62].

Российские предприятия в условиях кризиса и санкционных ограничений опираются на оптимистическую стратегию восприятия трудностей как новых возможностей. Курс на импортозамещение предусматривает высокую активность всех отечественных предприятий и отраслей с целью удовлетворения внутреннего спроса страны. Безусловно, современные условия значительно усложняют функционирование компаний. Однако органы государственной власти настойчиво и уверенно продолжают поддерживать уровень инновационного развития российского бизнеса.

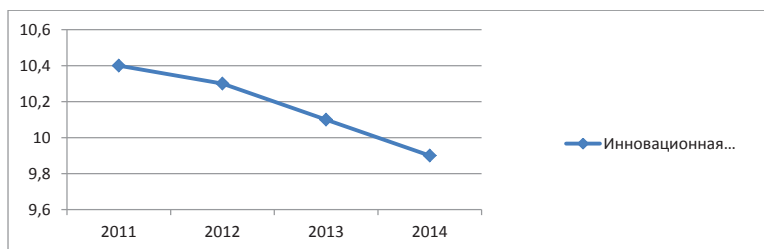


Рисунок 1. Иновационная активность российских предприятий, % [8].

Из данного графика виден вполне закономерный факт – инновационная активность начала снижаться по мере развития экономических (валютных) проблем в нашей стране. Самый низкий показатель зафиксирован в 2014 году. Это также не вызывает удивления, так как именно этот год стал шокирующе сложным после кризиса 2008 г. Однако изменения в целом не имеют скачкообразного характера. Это может означать, что компании не изменили своей политики использования инноваций, а только сократили объем инвестиций в связи с финансовыми затруднениями.

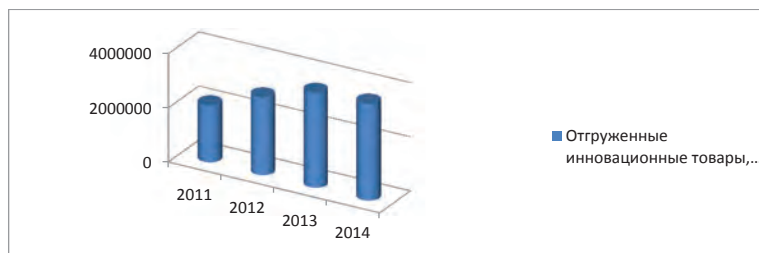


Рисунок 2. Объем отгруженной инновационной продукции, млн. руб.

Однако, как видно из данной диаграммы, объем отгруженных инновационных товаров медленно, но уверенно увеличивался. Эти статистические данные доказывают наличие стратегии деятельности, как предприятий, так и государства в целом. Переход на инновационно и социально ориентированный путь развития, в сложившихся международных условиях является единственно верным путем развития нашего государства [6, с.118]. Этим обусловлено состояние всего мирового сообщества, где лидер тот, кто не только обладает мощным инновационным потенциалом, но и способен грамотно «диктовать» условия развития и брать на себя за это ответственность.

Следует выделить отрасль, для которой на данном этапе создана комфортная инфраструктура для функционирования, внедрения различных инновационных технологий и др. разработок – добыча и переработка полезных ископаемых. Именно для этой отрасли нашей экономики предоставлена поддержка в прямой и косвенной формах: от налогообложения до различных государственных финансовых «вложений».

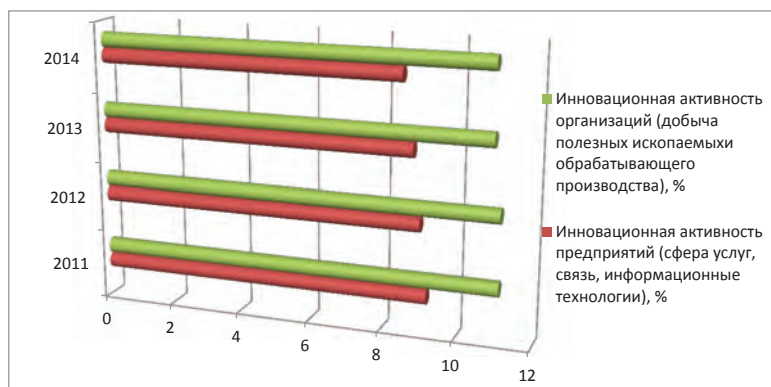


Рисунок 3. Уровень инновационной активности предприятий отрасли добычи полезных ископаемых и обрабатывающего производства и сферы услуг, %

Из диаграммы видно, что инновационная активность предприятий добывающей и перерабатывающей промышленности выше, чем активность предприятий сферы услуг [3, с.58]. Статистика подтверждает мысль о том, что наибольшие усилия направлены на поддержание и развитие нефтедобывающего комплекса. Однако события на мировом рынке нефти, конкретно в Саудовской Аравии, США, Иране обусловили возникновение целого ряда проблем, связанных с пополнением бюджета, курсом национальной валюты, а значит, с экономической безопасностью в целом. Если выделить общий тренд экономического развития России на сегодняшний день, то он может быть сформулирован следующим образом: Россия сейчас вынуждена «идти» по пути догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности [3, с.71].

Это означает, что:

- внутри страны создается спрос на товары собственного производства;
- всесторонне стимулируется развитие российских инноваций;
- создаются и развиваются новые технологии в энергосырьевом секторе;

- все научные исследования, имеющие высокий коммерческий потенциал также подлежат всестороннему развитию.

В рамках данного «сценария» Россия может прогнозировать лидерство в таких сегментах, как авиационно - космическая техника, разработки и применение биомедицинских технологий жизнеобеспечение и защиты человека и животных, атомная и водородная энергетика и др. По предварительной оценке данный список можно считать вполне перспективным. Однако подобная стратегия, если применяется ко всем отраслям экономики, характеризуется значительными вложениями, так как подразумевает серьезную финансовую поддержку государства. В связи с этим, целесообразным на сегодняшний день является комбинирование двух вариантов инновационного развития: для отраслей, имеющих факторы превосходства на мировом рынке использовать стратегию лидерства, а для всех остальных использовать стратегию догоняющего развития. «Все остальные» отрасли экономики РФ, для которых в ближайшей перспективе нет предпосылок достижения мирового лидерства, развиваются посредством использования налоговых льгот, упрощенного таможенного режима ввоза необходимого оборудования, а также усиления требований технического регулирования. В то же время реализуются мероприятия, стимулирующие конкуренцию компаний с государственным участием с помощью повышения требований к инновационной деятельности. Все перечисленные мероприятия поспособствуют:

1) увеличению технологической отдачи науки и образования, то есть произойдет финансовое перераспределение в научных направлениях, кроме того позволит качественно изменить кадровый состав;

2) выведению российских инноваций на мировой инновационный рынок, то есть имеется в виду не только выход на мировой рынок российского инновационного продукта, но и формирование целостного государства - лидера в мировом научном сообществе. В рамках стратегии выделены такие перспективные направления, как создание и развитие центров компетенций, которые формируются посредством создания национальных исследовательских центров, кроме того подготовка ведущих университетов для выхода на международный уровень;

3) подготовке проектов инновационной поддержки малого и среднего бизнеса;

4) внедрению изменений в сферу высшего образования, то есть реструктуризация системы путем развития сектора исследований, разработок, также усилению взаимодействия всех институтов инновационного развития и реального сектора экономики;

5) увеличению финансовой поддержки всех субъектов науки и инноваций.

Реализация стратегии инновационного развития России (2020) в настоящее время сопровождается серьезными бюджетными расходами. Предполагается, что данная тенденция сохранится. Кроме того, обозначена стратегическая цель выхода предприятий по уровню используемых технологий уже на средний уровень развитых стран [4, с.67]. Это осуществляется, в первую очередь, с помощью налогового стимулирования. Сохраняется финансирование больших технологических проектов, что позволит в дальнейшем усилить технологическую вооруженность государства. Одним из приоритетных направлений развития в рамках стратегии является совершенствование существующей инновационной инфраструктуры, добавление новых необходимых элементов. Таким образом, основным результатом должна стать налаженная инновационная система, которая была бы в нужной

степени гибкой и мобильной, и, с другой стороны, могла бы обеспечить стабильность своего развития и поддерживать участников инновационного процесса на всех стадиях функционирования.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что данный вариант стратегии позволит в совокупности преодолеть технологический разрыв между Россией и другими странами – лидерами в производстве инноваций и позволит сформировать фундамент прочного будущего для всей экономики.

Примером реализации данной стратегии является Новосибирская область.

Основные цели развития региона заключаются в формировании комплекса высокотехнологичных производств, а также расширении позиций на рынках наукоемкой продукции [10]. В связи с этим региональные власти обеспечивают достижение этих целей с помощью различных федеральных целевых программ, модернизации производства с учетом групповых интересов, создания новых и реструктуризации старых кластеров, появления предприятий 6 - го технологического уклада и пр. [9]. Кроме того, максимальные усилия прилагаются для усиления кооперации между научно - исследовательскими институтами и реальным сектором производства в регионе.

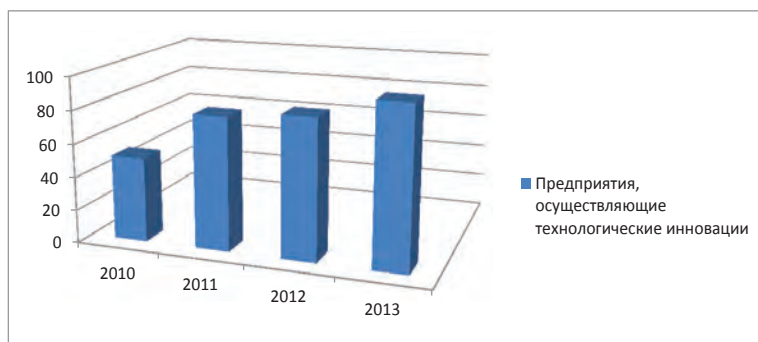


Рисунок 4. Количество предприятий Новосибирской области, которые внедряют технологические инновации

Из данной диаграммы видно, что активность компаний в использовании инновационных технологий увеличилась [4, с.69]. Период, который характеризовался новыми кризисными явлениями, в том числе введением санкций, принес региону новые вызовы и возможности. Машиностроительная промышленность Новосибирской области в настоящее время является приоритетной. Новосибирская область является одним из девяти субъектов РФ, выполняющих государственный заказ на оборонную продукцию. Обоснованность выбора развития именно военно - промышленного комплекса определяется прогнозными предположениями о том, что в ближайшем будущем именно этот сектор будет развиваться [1, с.87]. Это обусловлено спецификой региона и «настроенной» инфраструктурой, а именно сформировавшейся кооперацией между научно - исследовательскими центрами области и бизнес - структурами. Наблюдается активное взаимодействие НИИ и реального сектора региона (таблица 1).

Таблица 1. Сотрудничество Сибирского отделения РАН и машиностроительных заводов г. Новосибирска

СО РАН	Предприятие	Производство
Институт горного дела	«Сиблитмаш» выпустил около 40 технических комплектов такого оборудования, в т.ч. для Горводоканала Новосибирска.	Пневматические молоты, использующиеся для водоотводящих и водоподводящих систем.
НИИ Академгородка	Завод им. В. П. Чкалова	Новые типы покрытий для стеклокابины самолета, которые имеют повышенную износостойкость, при их производстве используется метод вакуумного магнетронного напыления, а также композиционные материалы.
СО РАН	Компания «Сухой»	Разработка военного самолета 5 - го поколения; гражданское самолетостроение с улучшенной аэродинамикой
Институт автоматики и электрометрии	Авиакомпания НАПО	Разработка беспилотника «Квадрокоптер», который характеризуется вертикальным взлетом и высокой маневренностью. Беспилотники способны передвигаться в задымленном помещении, зараженном радиацией.
Институт химии твердого тела и механохимии	Корпорация «Роснано» сотрудничает с институтом с целью реализации проекта.	Производство новых катодных материалов для аккумуляторов, конденсаторов и топливных элементов из железа - фосфата лития.
Институт физики полупроводников	Предполагается использование для городской канализации, нефтегазовой отрасли, также в системах предупреждения аварий на транспорте.	Датчики с тончайшими 10 - миллиметровыми кремниевыми платинами, которые распознают утечку в различных трубопроводах.
Институты теоретической и прикладной механики и химии твердого тела и механохимии	Завод «НЭВЗ - Союз»	Разработка технологий получения нанокерамики, производства безусадочных изделий из корунда и вторсырья.

Представленные в таблице направления сотрудничества СО РАН и машиностроительных предприятий свидетельствуют о наличии налаженной еще в советские времена инновационной инфраструктуры и требует стабильного поддержания и развития исходя из современных условий и потребностей.

Также из таблицы видно, что инновационные технологии в гражданском машиностроении представлены не в меньшем объеме, чем инновации в ОПК. Кроме того, этот сектор в регионе является инвестиционно привлекательным. Особое значение уделяется производству тепловыделяющих элементов и сборок для атомных станций, самолетов, турбо- и гидрогенераторов, угольной и горнорудной промышленности, машин для литья под давлением, сельскохозяйственных машин, тяжелых металлорежущих станков, электротермического оборудования, а также оборудования для нефте- и газодобычи. В Новосибирской области в настоящее время функционируют 38 предприятий военной промышленности. Все они принимают участие в масштабном оборонном заказе РФ, бюджет которого насчитывает порядка 57 млрд. руб. Объем заказа за последние пять лет увеличился в 2,5 раза [5, с.93], причем за 2014 г. активность производства предприятий в этой области увеличилась на 20 % (по сравнению с 2013 г.). Органами власти предусмотрен рост производственных мощностей до 2017 г.

Среди всех субъектов РФ Новосибирская область в рейтинге инновационных регионов по итогам 2014 г. занимала 10 место, поднявшись на четыре пункта по сравнению с 2013 г. Увеличился и индекс инновационного развития, чему способствовала политика импортозамещения, а также реализация стратегии выпуска высокотехнологичной и машинотехнической продукции. Уровень инновационной и инвестиционной активности в регионе в период 2014 - 2015 гг. не уменьшился, как можно было бы ожидать. Особой поддержкой заручилось гражданское машиностроение, так как оборонный комплекс обеспечен государственными заказами.

Экономические трудности в стране не могли не отразиться на объеме финансирования инновационного развития региона: в 2013 г. объем финансирования составил 574 млн. руб., в 2014 г. – 512 млн. руб., и в 2015 г. – 490 млн. руб. Очевидно, что снижение объема финансирования инновационной деятельности предприятий в Новосибирской области произошло в связи со сложными экономическими условиями в стране и на мировом рынке в целом. Однако следует заметить, что инновационное развитие региона остается приоритетным, продолжают выделяться средства на формирование новых инновационных идей, разработок, технологий, проектов.

Список использованной литературы

- 1) Кисельников, А.А. О статистике наблюдений за инновациями и смежных вопросах / А.А. Кисельников, Н.П. Клементьева // ЭКО. - 2013. - №12. - С.87.
- 2) Кузнецов, А.А. Источники финансирования инновационной деятельности промышленных предприятий / А.А. Кузнецов, В.А. Гребенникова // Закономерности и тенденции развития науки в современном мире: сб. статей международной науч. - практич. конф. - Стерлитамак, 2015. - С. 100 - 102.
- 3) Лапин, Н.И. Теория и практика инноватики: учебное пособие / Н.И. Лапин. – Логос, 2012. – 58 с.

4) Лугачева, Л. И. Инновационное развитие предприятий машиностроения как фактор роста экономической защищенности региона (на примере Новосибирской области) / Л. И. Лугачева, Т. С. Соболева // ЭКО. - 2015. - № 10. - С. 67 - 71.

5) Люлько, А. Н. Новосибирские инноваторы в зеркале статистики и сами о себе / А. Н. Люлько // ЭКО. - 2012. - № 12. - С. 93.

6) Ляпина, С.Ю. Управление рисками в инновационной деятельности: учебное пособие / С. Ю. Ляпина, М. В. Грачева. – Юнити - Дана, 2012. – 118 с.

7) Мамий, Е.А. Влияние макроэкономических рисков на инвестиционную деятельность и инвестиционную привлекательность предприятий / Е.А. Мамий, Е.В. Воровская // Влияние науки на инновационное развитие: сб. статей Международной науч. - практич. конф. - Уфа, 2016. - С.60 - 63.

8) Наука и инновации [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.gks.ru>

9) Официальный сайт администрации Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.novosib.ru>

10) Хотяновская Ю. Новосибирская область вошла в десятку самых инновационных регионов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nsknews.info/news/150558>

© Гребенникова В.А., Кузнецова Ю. И., 2016

Лукашова А.А., Груздева М.С.

Студентки 4 курса

Инженерно - экономического факультета

Сибирский Государственный Университет Путей Сообщения

Научный руководитель: старший преподаватель Артыкова С.Н.

г. Новосибирск, Российская Федерация.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОСОБЕННОСТЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПРИЗНАННЫХ БАНКРОТАМИ

Неверные шаги в хозяйственной деятельности могут привести организацию к несостоятельности по долгам. Термин "банкротство" в широком смысле слова используется синоним термина «несостоятельность». Федеральный закон от 26.10.2002 №127–ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» определяет несостоятельность как: признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Начиная с 29 января 2015 года нормы Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" начали применяться к процедурам банкротства в измененном виде. Следует отметить, что ряд из них существенным образом изменил практику ведения дел о несостоятельности. В частности, ревизии подверглись нормы о праве на обращение в суд с заявлением о банкротстве, правилах назначения временного управляющего при

банкротстве должника, правах залоговых кредиторов. В целом закон ограничивает права должников в интересах кредиторов. При этом часть кредиторов переводится в привилегированное положение по сравнению с остальными.

Общая суть производства по несостоятельности такова: предприятие вначале нужно «оздоровить», а если это невозможно – распродать и ликвидировать.

Признать компанию банкротом может только суд. Заявление о признании должника банкротом принимается арбитражным судом, если требования к должнику - юридическому лицу в совокупности составляют не менее чем **300 000 руб.** (ранее было 100 000 руб.) и указанные требования не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

По результатам рассмотрения заявления о банкротстве арбитражным судом может быть введено наблюдение, которое возникает с момента принятия судом заявления о признании компании банкротом.

Наблюдение – процедура банкротства, применяемая к должнику в целях обеспечения сохранности имущества должника, проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов. Последствия введения наблюдения установлены законом и определяют всю последующую деятельность предприятия и его персонала соответственно, влияя, таким образом, и на работу бухгалтерии и главного бухгалтера.

Среди общей массы различных процедур банкротства отдельной нишей выделяются услуги по банкротству застройщиков и строительных компаний.

По данным мониторинга рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК), Новосибирская область лидирует в РФ по количеству строительных компаний - банкротов. Регион обогнал даже Московскую область, которая находится на втором месте.

Иногда строительным организациям приходится приостанавливать работы и консервировать объекты. Причин может быть больше чем достаточно. Например, нехватка денежных средств, несоответствие строящегося объекта современным требованиям, банкротство инвестора и т.д.

Решение о консервации строящегося объекта принимает заказчик, на основании приказа или распоряжения. В нем должны быть указаны сроки, в которые будет разработана документация, необходимая для консервации здания и проведена инвентаризация недостроенного объекта. В учете затраты на подготовку сметной документации по консервации объекта отражаются: Дебет 91 - 2 Кредит 60 (76).

После того как заказчик принял решение о консервации стройки, он обязан оплатить подрядчику все выполненные работы и возместить ему расходы, вызванные консервацией (ст. 752 ГК):

- Дебет 91 - 2 Кредит 60 (76) – отражены расходы по оплате работ подрядчика по консервации здания офиса;

- Дебет 19 Кредит 60 (76) – отражен НДС по расходам по консервации;

- Дебет 60 Кредит 51– оплачены счета проектной организации и подрядчика;

- Дебет 91 - 2 Кредит 76 - 2– начисление штрафа к уплате подрядчику за нарушение условий договора подряда;

- Дебет 76 - 2 Кредит 51– уплачен штраф подрядчику.

В налоговом учете затраты на консервацию и содержание такого объекта отражаются как внереализационные расходы. На основании пункта 9 статьи 265 Налогового кодекса, организация может уменьшить свою налогооблагаемую прибыль на их сумму.

Если организацию признают банкротом, ее руководство должно стремиться к обеспечению минимума отрицательных последствий как для самого должника, так и для кредиторов. В качестве одной из мер по восстановлению платежеспособности должника может быть продажа части его имущества (недвижимости, ценных бумаг, имущественных прав и пр.). Продажа имущества осуществляется в соответствии с планом внешнего управления после проведения инвентаризации. Конкурсный кредитор и уполномоченный орган могут потребовать проведения оценки имущества, подлежащего реализации [1].

Так как, происходит реализация имущества, то возникает закономерный вопрос о применении НДС.

До 2015 г. нормами НК РФ (п.4.1 ст.161) было определено, что при продаже имущества организацией - банкротом обязанность по уплате НДС перекладывалась на плечи покупателя. Он признавался в такой ситуации налоговым агентом, что обязывало его исчислить НДС в общем порядке, уплатить его в бюджет в установленные сроки. Такой «выводил» налог из конкурсной массы и позволял государству получать НДС вне установленной очередности. Требования кредиторов по текущим платежам удовлетворяются в очередности, предусмотренной п.2 ст.134 Закона №127-ФЗ и платежи в бюджет подлежат удовлетворению в четвертую очередь. Получалось, что при уплате НДС не продавцом - банкротом, а покупателем – налоговым агентом налог в бюджет поступал не в 4 - ую, а 1 - ую очередность. Пленум ВАС РФ в Постановлении от 25.01.2013 №11 «Об уплате налога на добавленную стоимость при реализации имущества должника, признанного банкротом» указал, что такой порядок противоречит Закону о банкротстве.

Позднее законодатель внес устранившие разногласия поправки в НК РФ, которыми следует руководствоваться с 1 января 2015 г.

С 1 января 2015 г. в вопросе начисления НДС для тех налогоплательщиков, которые после указанной даты признаны банкротами, произошли важные изменения: в п.2 ст.146 НК РФ появился пп.15, в соответствии с которым, операции по реализации имущества или имущественных прав должника, признанного в соответствии с законодательством несостоятельным (банкротом), не являются объектом обложения НДС.

Законодательство о банкротстве, возможно, и далек от совершенства, но он единственный инструмент, который в целом учитывает интересы всех сторон материальных обязательств, и поэтому его следует неукоснительно соблюдать.

По данным новосибирского правительства, сейчас в регионе 67 незавершенных проблемных домов. Власти анонсировали планы до конца года достроить 16 проблемных домов (в 2014 г. было завершено 14 домов). Возможно, список компаний - банкротов будет пополняться и дальше, ведь положение на данном рынке оставляет желать лучшего.

Список литературы:

1. Молчанов И. НДС для банкрота // Практический бухгалтерский учет. Официальные материалы и комментарии. 2015. № 9. С. 35 - 41.
2. [http:// realty.newbuilding.ru / novosibirsk / nedvizhimost](http://realty.newbuilding.ru / novosibirsk / nedvizhimost) - «Сила в движении» [19.11.2015].

Демидов А.В.,
ФГАОУВО «Российский университет дружбы народов»,
г. Москва, Российская Федерация

БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В настоящее время современные стандарты ISO не предписывают и не рекомендуют использовать какую – либо конкретную базовую модель, на которую должны ориентироваться промышленные предприятия при построении интегрированной системы менеджмента. Общие условия формирования базовой модели интегрированной системы менеджмента в современных условиях представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1. Общие условия формирования базовой модели интегрированной системы менеджмента на промышленных предприятиях

Основные категории	Общие элементы
1) Политика	1. Политика и принципы; 2. Определение приоритетов и их взаимосвязей; 3. Разработка политики и постановка целей; 4. Установление требований и ожиданий заинтересованных сторон.
2) Планирование	1. Идентификация запросов требований и анализ важнейших проблем; 2. Выбор главных проблем для их решения; 3. Постановка задач; 4. Идентификация и распределение ресурсов; 5. Определение организационной структуры, связей между системами, функций, ответственности, полномочий; 6. Планирование послеоперационного управления. План действий в случае возникновения непредвиденных обстоятельств; 7. Разработка программы (плана) менеджмента, в том числе, системы показателей результативности.
3) Внедрение и функционирование	1. Послеоперационное управление; 2. Менеджмент трудовых ресурсов; 3. Документация и управление ею; 4. Взаимоотношения с поставщиками и подрядчиками.

Основные категории	Общие элементы
4) Информационное обеспечение	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение потребностей в информации; 2. Определение порядка мониторинга результативности; 3. Установление требований к документации интегрированной системы менеджмента; 4. Определение требований к внутренним и внешним коммуникациям.
5) Анализ и оценка результатов деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение порядка оценки системы и анализа ее результативности и эффективности; 2. Мониторинг измерительных процессов; 3. Анализ и принятие мер по несоответствиям; 4. Аудиты систем.
6) Мероприятия по улучшению и повышению результативности и эффективности систем менеджмента	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выявление направлений и возможностей совершенствования результативности систем менеджмента; 2. Корректирующие и предупреждающие действия; 3. Нацеленность на постоянное улучшение, повышение результативности и эффективности систем менеджмента.
7) Анализ и оценка эффективности и результативности со стороны руководства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ эффективности и результативности со стороны руководства; 2. Развитие системы мотивации и стимулирования персонала.

Из представленной таблицы видно, что все процессы, необходимые для эффективного управления деятельностью промышленного предприятия с точки зрения соответствующих функциональных подсистем менеджмента, строятся по принципу Деминга –Шухарта, т.е. весь цикл проходит процесс производства продукции или услуг, в котором критичные элементы требуют управления и контроля для обеспечения требований и потребностей заинтересованных сторон и последующего их удовлетворения [1]. При этом для каждого процесса промышленные предприятия разрабатывают комплексные критерии, по которым производится оценка показателей качества производимой продукции, оценивается эффективность реализуемых природоохранных мероприятий и опасность для здоровья работающих на предприятии сотрудников.

Из рассмотренной базовой модели формирования интегрированной системы менеджмента можно сделать вывод о том, что она должна разрабатываться отдельно для каждого промышленного предприятия с учетом специфики ее производственной деятельности, характеристики региона расположения предприятия и т.д. Учет этих факторов при построении интегрированной системы менеджмента позволит избежать ошибочных управленческих решений и повысить эффективность интеграции функциональных подсистем менеджмента, что в свою очередь, улучшит действующую систему управления, систематизирует весь процесс управления в целом и повысит конкурентоспособность предприятия в условиях нестабильности внешней среды и нарастающей конкуренции.

Список использованной литературы:

1. Вирьянский З.Я., Пиневский Н.М. / Стратегия проектирования систем управления / З.Я. Вирьянский, Н.М. Пиневский. – Л.: Судостроение, 1979.

© Демидов А.В., 2016

Денисов В.Н., студент 1 курса
ТюмГНГУ, филиал в г. Ноябрьске,
Российская Федерация

ТРАНСПОРТИРОВКА НЕФТИ И ГАЗА

В странах – носительницах основного запаса углеводородов на Земле основным доходом бюджета является экспорт нефти и газа. России принадлежит 15 - ти процентный сегмент международного углеводородного рынка. Роль транспортно - логистического комплекса в российской экономике велика, он дает 5,6 % ВВП [1, с. 5]. Следует отметить, что в целях повышения эффективности транспортно - логистической системы страны вузы готовят высококлассных специалистов [2, с. 90 - 91]. Особенно это становится актуальным в связи с освоением Арктической зоны РФ [3, с. 4 - 7].

Существует четыре вида доставки нефти и газа к потребителям, заключающим маркетинговые сделки: трубопроводный, железнодорожный, водный и автомобильный.

В нашей стране трубопроводы принадлежат в основном субъектам естественных монополий. Единая система газоснабжения России, принадлежащая «Газпрому», состоит из газопроводов общей протяженностью 168 тыс. км, а общая длина магистральных нефтепроводов и нефтепродуктопроводов «Транснефти» превышает 72 тыс. км, из них 17 тыс. км приходится на нефтепродуктопроводы. В структуре трубопроводных перевозок в России доминируют поставки сырой нефти и газа.

Нефтепроводы диаметром 1200 мм и скоростью перемещения по ним нефти от 10 до 12 км / ч способны пропускать в год от 80 до 90 млн. тонн продукта. В нашей стране создана мощная разветвленная магистральная сеть, обеспечивающая, при средней дальности в 2300 км, транспортировку 95 % добываемой нефти, или 13 % всех грузоперевозок. Грузооборот и объем грузов трубопроводного транспорта в 2013 - 2015 годах показывает высокую стабильность. Абсолютные объемы трубопроводных поставок для нефти и газа сопоставимы – около 45 млн т в месяц [1, с. 12].

Поставки газа происходят в больших объемах внутри России – 64 % , тогда как трубопроводные поставки нефти распределены примерно одинаково – 49 и 51 % , а нефтепродуктов – ориентированы на внешние рынки – 71 % поставок. Важно, что трубопроводами в России транспортируются незначительные объемы нефтепродуктов, а в основном для их дальних перевозок используются железнодорожные цистерны, что составляет 17 % от всех объемов грузоперевозок.

По тоннажу погрузки первое место на железнодорожном транспорте занимает каменный уголь, составляет 26 % от всех грузов. На втором месте нефтяные грузы – 21 % , доля экспорта нефтяных грузов – 45 % [1, с. 5, 11, 14].

По железной дороге нефть и газ перевозят в специально оборудованных крытых вагонах, упакованных тарой – бочками или бидонами; или особых цистернах с паровой рубашкой - паровым подогревом, или это цистерны типа термосов с трубчатым подогревателем. Объем цистерн – от 54 до 162 м³, диаметром до 3,2 м. Так, например, по итогам 2015 года «Трансойлом», транспортно - логистической группой, лидером сегмента железнодорожных перевозок нефтеналивных грузов, было перевезено более 64 млн тонн нефтеналивных продуктов. Этот результат на 10 % превысил объем погрузки в предыдущем году и является рекордным за 12 лет истории Группы.

К наиболее дешевым и экономичным видам транспортировки углеводородов относят водный транспорт. Им пользуются для доставки нефтепродуктов по рекам к северному морскому пути, а также по Ленскому и Амурскому бассейнам. В связи с последними международными геополитическими событиями, сократился транзит поставки нефти и нефтепродуктов через сопредельные государства. Но найден выход через создание альтернативных маршрутов: Балтийскую трубопроводную систему «Ярославль - Приморск». По последним данным Росморречфлота, в структуре водных перевозок преобладали строительные материалы – 70 % всех внутрироссийских перевозок. Кроме того, 14 % в общих перевозках 2014 года составили нефть и нефтепродукты. Однако сильной конкуренции трубопроводному транспорту, поставки нефти и нефтепродуктов суда не составляют [1, с. 12].

На сегодняшний день автомобильные перевозки нефтепродуктов не являются наиболее распространенным способом, поскольку имеют ряд недостатков. Так, к примеру, большого количества нефти на автомобиле перевезти невозможно. В бидонах, бочках, канистрах, баллонах перевозят нефтепродукты и сжиженные газы на небольшие расстояния, например, от баз до потребителей. Сегодня средняя дальность автоперевозки составляет не более 44 км.

Список использованной литературы

1. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. Бюллетень социально - экономического кризиса в России. – 2015. – Декабрь. – № 8. – 24 с.
2. Мартыненко Н.К. О гуманистической компоненте в подготовке специалистов нефтегазового бизнеса. [Текст] / Н.К. Мартыненко // Педагогический опыт: теория, методика, практика: материалы II Междунар. науч. - практ. конф. (Чебоксары, 09 апреля 2015 г.). – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – № 1 (2). – 328 с.
3. Мартыненко Н.К. О подготовке кадров для нефтегазовой сферы Ямала. [Текст] / Н.К. Мартыненко // Международное научное издание. International Scientific Journal. Сборник научных трудов SWorld. – Одесса: Купrienko С.В., 2015. – Выпуск 1 (38). – Том 9. – 97 с.

© Денисов В.Н., 2016

Довбыш В.Е.

К.э.н., доцент ВИТИ НИЯУ МИФИ
г. Волгодонск, Российская Федерация

СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Особенности стратегий маркетинга в строительстве можно объяснить специфическими признаками данной отрасли.

Предприятия стройиндустрии при всей их многочисленности значительно разбросаны территориально. Работа многих из них носит сезонный или временный характер. При этом функционирование строительных организаций отличается высокой мобильностью и оперативная дислокация в соответствии с полученным портфелем заказов.

Строгая последовательность технологических процессов капитального строительства и отделочных работ предусматривает достаточно широкий диапазон услуг, начиная с монолитных работ, СМР, столярки (окна), отделочных работ, дизайна и заканчивая электроснабжением, телефонизацией, радиофикацией, дизайном благоустройства, охранными системами.

В новых экономических условиях в современных строительных процессах резко возрастают совокупные затраты на организацию транзакций, то есть рыночное участие. По аналитическим данным, наибольшая доля расходов приходится на управление и организацию системы товародвижения, и в частности на транспортную логистику

На качественные характеристики и сроки строительства большое влияние оказывают климатические условия, что, безусловно, усложняет возможность прогнозных оценок о завершении работ и сроков сдачи - приемки объектов. На итоги строительства также оказывают влияние природные факторы, в том числе рельеф местности, строение грунта, наличие и территориальная удаленность источников сырья. [1, с. 62]

Очевидно, что передовые технологии маркетинговых коммуникаций в строительной индустрии развиваются крайне медленно относительно других отраслей экономики. Это вызвано сложностью и многообразием коммерческих связей между заказчиками, генподрядчиками, субподрядчиками, проектировщиками, инвесторами.

К отличительным особенностям маркетинга строительных фирм можно отнести следующие характеристики:

Спрос на конечную строительную продукцию на рынке формирует совершенно специфичный ее потребитель – институт заказчика, которого нет в промышленности. При разработке своей стратегии рыночного поведения или выборе главного партнера маркетинговой службе необходимо знать на перспективу финансовую состоятельность инвестора - заказчика.

Строительный маркетинг зависит от исходного состояния и тенденций развития народного хозяйства в целом. Строительные маркетологи должны знать долгосрочные тенденции развития инвестиционно - строительного рынка и применять активный маркетинг, ориентированный на изучение динамики спроса на продукцию строительной индустрии.

Заказчик в строительстве является активным участником сделки в течение всего инвестиционного цикла. Если заказчик профессиональный, то указанные функции выполняются успешно, если нет, то это источник многих бед и проблем генподрядчика. В этой ситуации строителям целесообразно взять на себя полностью или частично функции заказчиков, что будет фактором конкурентоспособности строительных фирм.

Инерционность стратегиям строительного маркетинга придает правильно заключенные договора подряда, они позволяют не повторять всех фаз циклического развития. Для выхода из кризиса в период кризисного спада нужны структурная перестройка, освоение новых технологий производства и сбыта. [3, с. 65]

Строительная фирма не имеет абстрактного покупателя и полную свободу маневра в способах ее реализации, она надолго привязана к «плохому» или «хорошему» заказчику, которого не может поменять. Следовательно, маркетологи должны ответственно подходить к выбору состоятельных заказчиков по принципу «кто есть кто».

Маркетинг в сфере строительства сегодня вынужден решать вопросы очень оперативно, успевая за стремительным развитием рынка, что требует от менеджеров особого опыта и мастерства. Главным является формирование понимания функций маркетинга, как управленческой концепции, формирующий образ мышления и действия строительной компании на рынке, как важнейшей функции управления, координирующей усилия производства, финансов, управления персоналом для достижения стратегических целей сбыта.

Основополагающим фактором для освоения, завоевания и удержания позиций на рынке строительных услуг является правильное позиционирование и определение маркетинговой стратегии фирмы. Конечной целью маркетинговых стратегий в строительстве является выработка долгосрочной линии поведения компании на динамично развивающемся рынке. [2, с. 74]

В зависимости от характера проникновения на рынок и намечаемых масштабов различают три вида маркетинговых стратегий в строительстве:

- массовый маркетинг - рассчитан на массовое производство и распространение одного типа строительной продукции, на привлечение к его покупке возможно более широкого круга покупателей, потребителей;

- товарно - дифференцированный маркетинг - ориентирован на производство двух или более товаров разного качества, с разными свойствами, в разной оформлении, что позволяет выйти на рынок с разнообразными строительными «предложениями», отличающимися от товаров конкурентов;

- целевой маркетинг - разграничение рынков по видам, группам в зависимости от представленных на нем покупателей, либо по региональным признакам, в разработке соответствующей строительной продукции, способов ее продвижения на рынок применительно к каждому из выделенных сегментов. Это наиболее современный тип строительного маркетинга, но в то же время самый сложный.

В маркетинговых стратегиях в строительстве различают две формы специализации:

- отраслевую, которая определяется созданием хозяйственно самостоятельных специализированных организаций, выполняющих строительство предприятий и объектов для отдельных отраслей хозяйства;

- технологическую - создание хозяйственно самостоятельных строительных организаций, специализирующихся на выполнении однородных видов или комплексов строительных и монтажных работ (например, санитарно - технические, электромонтажные, монтаж оборудования и проч.).

Резюмируя, стоит отметить, что маркетинговая стратегия в строительстве должна быть направлена на то, чтобы придать уникальность своей продукции. При этом самый простой путь в условиях России - это создание привлекательных для покупателя условий. В маркетинговой стратегии необходимо предусмотреть работы по установлению обратной связи с потребителями. Важно не только знать их сегодняшние требования к продукции, но

и уметь предвидеть изменения в их потребностях и опередить конкурентов в удовлетворении этих новых потребностей.

Список использованной литературы

1. Воронов А.А., Степченко Т.С. Институциональные особенности финансирования субъектов строительно - подрядной деятельности // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2015. - №3. – С. 61 - 63
2. Качанова Т.С. Создание хорошего логотипа – действенный брендинговый ход // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. - №1. - С.71 - 75.
3. 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

Доргушаова А.К.,

декан факультета экономических систем
в экономике и юриспруденции, к.э.н.

Майкопский государственный технологический университет,
г. Майкоп, Республика Адыгея

ВОЗМОЖНОСТИ КОГНИТИВНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

Изменившийся макроэкономический фон, обусловленные этим внутренние трансформации экономико - институциональной среды в России стали причиной постепенного становления новой парадигмы регионального управления. Ее суть все в большей степени сводится к необходимости следования принципам сбалансированности и устойчивости развития территорий, чему может способствовать формирование в регионах экономических каркасов несырьевого развития и импортозамещения, причем для регионов (и их периферий) разными уровнями социально - экономического развития и типами исторически сложившихся укладов.

Представляется, что для решения этих сложных, но чрезвычайно важных проблем современности основные управляющие воздействия со стороны органов государственной власти должны направляться на все без исключения компоненты ресурсного потенциала территории, который в обозначенном контексте предстает как некий интегральный фактор устойчивости экономического каркаса региона. В том числе, не только на финансовую, кадровую, материально - техническую (что вполне очевидно), но также на его институциональную и инновационную компоненты, которые в существенной мере определяют возможности территории в решении проблем импортозамещения. Как отмечает Л.Г.Матвеева, «необходимость указанных условий объясняется также тем, что когда решается сложно

структурированная и полиаспектная задача управления инновационными процессами на региональном уровне, речь идет о формировании такой институциональной среды и поддерживающей ее информационной системы, которая содержит достаточный объем сведений (с точки зрения максимально полного и объективного информационного обеспечения системы управления для принятия соответствующих решений) о состоянии инновационной активности в конкретном регионе» [1,34].

В то же время главная проблема такого рода исследований и сопоставлений вариантов будущего состоит в необходимости учета огромного количества прямых и обратных связей, наличия разнохарактерных ограничений, согласования разнообразных гипотез и исходных предпосылок. Что касается разработок региональных стратегий, программ и долгосрочных прогнозов, то особенно важным является не только учет внутренних процессов и тенденций, складывающихся в элементах (составляющих) регионального потенциала, но также взаимосвязей экономики региона и его потенциала с экономиками и потенциалами других регионов страны. При этом важно учитывать, что реализация региональных проектов, имеющих общенациональное значение, вызывает необходимость формирования специальной системы, включающей в качестве одного из важнейших элементов оценку эффективности расходования средств. В настоящее время имеется возможность наблюдения за отдельными эффектами в различных сферах - АПК, здравоохранение, образование, обусловленными целевыми программами развития (национальными проектами). Однако такое наблюдение возможно пока лишь на качественном уровне. Отсутствующая методика количественной оценки эффективности проектов национального статуса, в частности, проектов в сфере импортозамещения, не позволяет проводить сравнительный анализ в разрезе отраслей и регионов, что снижает возможности корректировки хода их выполнения.

Сложность обозначенных вопросов определяет необходимость информационно - технологической поддержки процессов принятия и реализации управленческих решений в отношении регионального потенциала что предполагает разработку нового или адаптацию существующего инструментария. Этот инструментарий, во - первых, должен быть ориентирован на решение задач, связанных с анализом состояния и эффективности использования наличного ресурсного потенциала в границах определенной территории, во - вторых, на поддержку решений по оценке и отбору наиболее значимых (по степени влияния) факторов, а также прогнозированию их влияния на размеры всех элементов потенциала. Принятие такого рода управленческих решений будет направлено не только на целеориентированное наращивание регионального потенциала (ориентирами являются, в частности, предлагаемые к реализации проекты в сфере несырьевого импортозамещения), но также (что очень важно) и на адаптацию экономического каркаса к возможным изменениям, то есть с оценкой социально - экономических последствий принятия данных решений.

В данном контексте отметим, что в последнее время в ряде публикаций, посвященных региональной проблематике в части анализа и прогнозирования последствий управленческих решений, предлагается использовать когнитивный

подход, который, как отмечает Г.В.Горелова (впервые предложившая данный инструментарий к исследованию региональных систем), является «продуктом обобщения и использования достижений когнитивистики, теории систем и системного анализа, исследования операций, статистики, математического программирования, теории графов, теории принятия решений, теории управления, имитационного моделирования, интеллектуальных систем и др.» [2,35].

Возможность успешного использования аналитических способностей когнитивного моделирования для поддержки принятия управленческих решений в отношении ресурсного потенциала территории и, следовательно, в отношении достижения устойчивости ее экономического каркаса, объясняется тем, что региональная экономика относится к классу слабо -, но сложно структурированных систем, в силу преимущественного наличия в ней большого числа не поддающихся количественному анализу закономерностей. Одновременно в этом отдельные региональные эффекты, как под воздействием внешних факторов, так и целенаправленных управленческих решений, поддаются количественной оценке. Это позволяет «интегрировать в единую модель возникающие причинно - следственные связи, выявить актуальные проблемные области и наиболее уязвимые секторы региональной экономики к изменениям факторов внешней среды, разработать соответствующие управленческие воздействия по устранению негативных последствий и использованию предоставляемых возможностей» [3,25]. Отметим, что когнитивный подход соответствует рассмотрению региональной экономики как динамической системы, состоящей из множества взаимосвязанных элементов, которые влияют друг на друга; учитывать указанные взаимовлияния, не ограничиваясь эконометрическим моделированием, базирующимся на принципах инерционности.

В соответствии с концепцией когнитивного подхода, системной основой моделирования является метамодель исследования, одним из элементов которой является «наблюдатель». Это позволяет не только в процессе исследования, но также принятия и затем реализации управленческих решений учитывать человеческий фактор. Метамодель исследования имеет следующий вид [4,17]:

$$M = \{M_O(Y,U,P), M_E(X), M_{OE}, M_D(Q), M_{MO}, M_{ME}, M_U, A, M_N\}$$

где $M_O(Y,U,P)$ – модель системы, в которой вектор Y – эндогенные переменные, характеризующие фазовое состояние объекта; U – управляемые переменные; P – выделенные ресурсы.

$M_E(X)$ – модель окружающей среды.

M_{OE} – модель взаимодействия объекта и среды.

$M_D(Q)$ – модель поведения системы, где Q – возмущающие воздействия.

M_{MO} – модели измерения состояния системы.

M_{ME} – модели измерения состояния окружающей среды.

M_U – модель управляющей системы.

A – правило выбора процессов изменения объектов.

M_N – модель наблюдателя.

Содержание и этапность действий в процессе когнитивного моделирования процесса управления региональным потенциалом представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Последовательность этапов, сопровождающих процесс когнитивного моделирования управления ресурсным потенциалом региона

Таким образом, формирование когнитивной модели управления развитием регионального потенциала должно происходить с максимальным учетом специфики региона и особенностей поставленных целей. На основе когнитивного моделирования определяются наиболее информативные индикаторы эффективности и фvkторы, влияющие на потенциал, что позволяет проводить эффективный мониторинг реализации региональных проектов и программ импортозамещения.

Список использованной литературы

1. Матвеева Л.Г. Государственная компонента инновационного потенциала региональной промышленности // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2012. №2. С.32 - 38.
2. Горелова Г.В., Рябцев В.Н. Моделирование архитектуры и динамики геополитических регионов современного мира: когнитивный подход. Монография. – Ростов н / Дону: Изд - во ЮФУ, 2014. – С.107.
3. Matveyeva L.G., Mikhalkina Ye.V., Chernova O.A. The possibilities of the Russian regions capacity increasing under the external threats // Экономика региона. 2015. №1 (41).
4. Кульба В.В., Кононов Д.А., Ковалевский С.С., Косяченко С.А., Нижегородцев Р.М., Чернов И.В. Сценарный анализ динамики поведения социально - экономических систем. – М.: ИПУ РАН, 2002.

© Доргушаова А.К., 2016

Ефимова С.Б.
Профессор кафедры бухгалтерского учета,
АХД и аудита ССЭИ (филиала) РЭУ им. В.Г. Плеханова
Г. Саратов Российская Федерация
Вострикова К.С.
Магистрант 2 курса ССЭИ (филиала)
РЭУ им. В.Г. Плеханова
Г. Саратов Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РИСКОРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Риски свойственны любому виду бизнеса, но их последствия зависят и от длительности реализуемых проектов. Это связано в первую очередь с изменением стоимости денег во времени благодаря инфляции, возможности альтернативных доходов и затрат. Именно поэтому риски в строительстве оказывают значимое влияние не только на доходность проектов, но и возможность их завершения в целом.

В соответствии со статьей 19 Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402 - ФЗ от 06.11.2011г. экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [1]. Порядок вступления данной нормы в силу 1 января 2013 года установлен ст. 19 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402 - ФЗ. Она предписывает обязательную организацию и осуществление внутреннего контроля совершаемых хозяйственных операций всем экономическим субъектам. В отличие от аудита, которому подлежит лишь финансовая отчетность компании, внутренний контроль должен затрагивать не только финансовую сферу.

В нормативно - правовых актах внутренний контроль определен как важнейшая часть системы управления, позволяющая предупреждать, выявлять недостатки и нарушения, а также своевременно устранять их последствия.

Действующий механизм подготовки, отбора и систематизации информации о расходах в строительстве отстает от требований, предъявляемых к нему в современных условиях, что показывают результаты проведенного исследования. Причинами этого являются: параллельность обработки одних и тех же данных на различных уровнях управления, имеющиеся между ними расхождения, не содержательность и несопоставимость показателей, сформированных различными службами, сложность и нестабильность учетных потоков, длительность обработки информации, а зачастую и отсутствие информации для принятия необходимых и своевременных управленческих решений на высшем уровне менеджмента.

Таким образом, определение риска как события или явления не является достаточным, необходимо рассматривать неопределенность и непредсказуемость, связанные с будущими условиями функционирования логистической системы.

А. Дюбуа и Л. - Е. Гэдд обнаружили, что источниками рисков являются взаимозависимость задач и неопределенность. Неопределенность состоит из четырех источников:[5]

1) менеджмент в недостаточной мере владеет информацией о локальных ресурсах и условиях;

- 2) отсутствие полной спецификации для работы на строительной площадке;
- 3) отсутствие унификации материалов, работ и команд в отношении времени и места;
- 4) непредсказуемость внешней среды.

К числу частных причин, вызывающих возникновение рисков ситуаций, относят:

- отказ партнеров от заключения договоров или предложение неприемлемых условий соглашений,
- изменения на рынке закупок в части ассортимента, условий продаж, изменений законодательства;
- изменение потребностей, профиля и специализации, уровня доходов и платежеспособности потребителей;
- производство продукции, не соответствующей требованиям по качеству;
- изменение репутационной составляющей бизнеса, влияющей на инвесторов, кредиторов, клиентов.

Указанные причины могут привести к возникновению целого комплекса рисков: отсутствия или дефицита сырья и материалов; отсутствия оплаты или несвоевременного поступления платежей за реализованную продукцию; отказа покупателя от оплаченной продукции; неполучения кредитов, инвестиций и т.д.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики РФ, факторами, ограничивающими деловую активность строительных организаций, являются: недостаток заказов на работы; конкуренция со стороны других компаний; недостаток квалифицированных рабочих; высокий уровень налогов; неплатежеспособность заказчиков; высокая стоимость материалов, конструкций, изделий; нехватка и изношенность машин и механизмов; высокий процент коммерческого кредита.

Наиболее важными факторами, подлежащими контролю в сфере строительства, являются:

1. Объект (проект), его характеристики, масштаб, условия реализации, особенности производственного и жизненного цикла, изменения в процессе реализации.
2. Материальные ресурсы – затраты, качество, условия использования.
3. Информация – достоверность, своевременность поступления и обработки, полнота.
4. Время – ограничения плана - графика выполнения работ, опоздания по срокам поставок, работ.
5. Трудовые ресурсы – профессионализм, компетенции, производительность, нехватка персонала.
6. Затраты – смета расходов, соответствие фактических затрат запланированным.
7. Взаимоотношения в цепи поставок – степень согласованности, узкие места и ограничения, мощность цепи.

Также немаловажное влияние на систему рисков внутреннего контроля в строительной сфере оказывают непосредственно и сами участники всего процесса реализации проекта.

Стейкхолдер (stakeholder) — понятие, которое описывает человека, группу лиц или отдельные организации, чьи действия, поведение или решения могут влиять на прибыль компании и процессы в ней. Стейкхолдеров разделяют на внутренних (находятся внутри организации) и внешних (за пределами предприятия).

На практике существует четыре основные стратегии управления стейкхолдерами, которые можно описать следующим образом.

Первая стратегия основывается на максимальном вовлечении. Ее следует применять к стейкхолдерам высокого уровня важности и влияния. К ним относятся основные стейкхолдеры проекта. Организуя систему внутреннего контроля необходимо обеспечить своевременное поступление информации о реализации строительного проекта в высокорисковых областях и принятие своевременных управленческих решений, задействуя максимальное количество стейкхолдеров данного уровня.

Вторая стратегия имеет консультативный характер, которую следует применять к стейкхолдерам с высокой степенью влияния, но низким уровнем важности, так называемым второстепенным стейкхолдерам. Они привлекаются как консультанты к стратегическим решениям по проектам. Необходимо на стадии обсуждения проекта обозначить, рискованные зоны и распределить вопросы по кругу заинтересованных лиц, а также ключевые показатели управленческого учета, достижение которых вызывает необходимость осуществить консультации.

Третья стратегия используется для получения поддержки проекта и применяется к лицам с низким уровнем влияния, но высоким уровнем важности, второстепенным стейкхолдерам. Данную группу стейкхолдеров необходимо ознакомить со всеми ключевыми решениями по проекту. Необходимо до начала реализации строительного проекта сформировать перечень вопросов, по которым решения принимаются после согласования основных аспектов с коллегиальным органом, включающим представителей данной группы стейкхолдеров.

Четвертая стратегия связана с игнорированием и применяется для стейкхолдеров с низким уровнем влияния и низким уровнем важности, второстепенных стейкхолдеров.

Зачастую даже в рамках одного проекта перечень стейкхолдеров в строительной отрасли по факту может быть очень обширным.



Рисунок 1 – Стейкхолдеры в строительной отрасли

Как правило, в него могут входить не только представители заинтересованных сторон, но и представители различных групп - участников самого процесса строительства объекта:

инвесторы, собственники активов, девелоперские компании, проектные организации, архитектурные бюро, строительные подрядчики и субподрядчики, акционеры компаний, государственные структуры, саморегулируемые организации, поставщики, финансовые организации, маркетинговые службы, рабочие, потребители и т.д.

Одним из наиболее приемлемых подходов с нашей точки зрения является подход, включающий в себя систему управления рисками, состоящую из шести этапов:

- планирование управления рисками;
- классификация рисков;
- качественная оценка рисков;
- количественная оценка рисков;
- планирование реагирования на риски;
- мониторинг и контроль рисков.

Все шесть этапов выполняются в каждом проекте, а некоторые из них выполняются неоднократно. Например, оценка влияния каждого риска на результат проекта и идентификация рисков.

Классификация рисков имеет первоочередное значение, так как в строительной отрасли достаточно высокая степень риска при управлении и реализации строительного проекта.

Планирование управления рисками - это комплекс решений по управлению рисками для реального проекта. На этом этапе определяются подходы, методы, инструменты, источники данных, которые будут использоваться для управления рисками в данном проекте. При формировании системы внутреннего контроля управления данным строительным проектом необходимо сформировать и утвердить порядок документального оформления решений, необходимых для реализации проекта, формы управленческой отчетности, рассмотрение которых необходимо осуществлять с учетом мнения определенного круга стейкхолдеров.

Классификация рисков - итерационный процесс, выполняющийся на протяжении всего жизненного цикла проекта. Количество итераций выбирается индивидуально для каждого инвестиционного проекта. Результатом этого процесса является формирование реестра рисков, с выделением ключевых стейкхолдеров, на которых непосредственно отразится возникновение риска и которые могут повлиять на изменение ситуации.

Высокая изменчивость характеристик проектов при их реализации требует постоянного сбора информации для дальнейшего принятия решений о корректировке проекта и защиты от последствий риска.

На основании полученной информации исполнители проекта вносят уточнение в план реагирования на риски, дополняют имеющуюся базу данных о рисках.

Новая версия стандартов качества ИСО 9000 предполагает осуществлять оценку рисков и принимать решения, основанные на результатах этой оценки. Вся деятельность организации включает в себя риски. Риск - это влияние неопределенности на цели организации. Менеджмент риска - скоординированная деятельность по руководству и управлению организацией в области риска. Риск - менеджмент помогает лицам, принимающим решения, сделать осознанный выбор, установить приоритет действий и выбрать способ решения задачи.

В настоящее время в российской экономике проблемам анализа и управления рисками уделяется недостаточное внимание, вплоть до полного его отсутствия в отдельных организациях.

Применение технологий и методов оценки рисков с использованием рекомендаций ГОСТ Р ИСО 31000 - 2010 дает возможность более эффективно проводить предупредительные мероприятия и мероприятия по улучшению. Деятельность по управлению рисками (предотвращение, сокращение, перекладывание, самоподдержка) должна планироваться и реализовываться.

Высшее руководство должно обеспечивать идентификацию рисков и возможностей на всех стадиях жизненного цикла продукции. Для решения этой задачи можно использовать, например, метод FMEA (анализ видов и последствий потенциальных несоответствий).

Говоря об организации контроля, мы хотим отметить необходимость его четкой увязки с рисками. Контролировать нужно те аспекты, которые могут привести к возникновению ключевых рисков и, соответственно, повлиять на достижение цели. Заниматься постановкой задач (неважно на каком уровне) и организовывать систему контроля должен один и тот же человек и именно он будет располагать полномочиями, чтобы в случае возникновения отклонений повлиять на сложившуюся ситуацию.

В заключении необходимо отметить, что ни одна технология управления рисками не дает 100 % гарантии, способной защитить бизнес от рисков. Если же риск все-таки реализовался, то риск-ориентированный менеджер применяет заранее продуманные управленческие решения в соответствии с планом действий в чрезвычайных ситуациях. Благодаря этому минимизируются последствия реализовавшихся рисков, а итогом работы является извлечение уроков и выводов для оценки возможности возникновения подобных ситуаций в будущем. Любой опыт, пусть и негативный, должен обобщаться, анализироваться и распространяться всеми доступными в организации способами, а результатом будет являться понимание того, на каком этапе управления рисками работу можно было построить более эффективно.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» / «Собрание законодательства РФ», 12.12.2011, № 50.
2. Кошелев В.А. Источник рисков в строительстве // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №1. - <http://naukovedenie.ru/PDF/12EVN115.pdf>
3. Мензулина И. Ф. Учетно - аналитическое обеспечение внутреннего контроля затрат в строительстве // Молодой ученый. — 2013. — №12. — С. 324 - 327.
4. Палт М.М. Управление взаимодействием стейкхолдеров строительной отрасли // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2 - 2.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=21606> (дата обращения: 09.02.2016).
5. Санникова И.Н., Рудакова Т.А. Татарникова Э.В. Риски реального сектора экономики в контексте региональной экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность – 2015 - № 20 - С. 2 - 13.
6. Тимотина С.С. Особенности организации системы внутреннего контроля в строительстве // Молодой ученый. — 2014. — №18. — С. 457 - 461

© Ефимова С.Б., Вострикова К.С., 2016

Журунова Л.А., студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
Захарян А.В., к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одной из важнейших проблем в российской экономике считается проблема управления государственным долгом, поскольку это составляет дополнительную нагрузку на экономику государства в целом и на величину национального дохода в частности.

Т.А.Фролова считает, что управление государственным долгом - это совокупность мероприятий государства по выплате доходов кредиторам и погашению займов, изменению условий уже выпущенных займов, определению условий и выпуску новых государственных ценных бумаг[1].

Цель управления государственным долгом - оптимизация затрат, которые связаны с финансированием дефицита государственного бюджета.

Управление и обслуживание внутреннего долга РФ осуществляется Центральным банком РФ и Федеральным казначейством при Министерстве финансов РФ, а все затраты по обслуживанию долга осуществляются за счет государственного бюджета.

Решение поставленной проблемы основывается на принципах управления государственным долгом страны и ряде мероприятий.

В Бюджетном Кодексе Российской Федерации выделяют следующие принципы :

- принцип безусловности, который обеспечивает безусловное выполнение государством всех обязательств перед инвесторами и кредиторами;
- принцип единства, то есть учет в процессе управления государственным долгом всех видов обязательств, выпускаемых правительством России;
- принцип снижения рисков , который обеспечивает наиболее возможное снижение влияния колебаний конъюнктуры мирового рынка капиталов и спекулятивных тенденций рынка ценных бумаг на рынок государственных обязательств;
- принцип оптимальности структуры, то есть поддержание оптимальной структуры долговых обязательств по срокам погашения и обращения;
- принцип сохранения финансовой независимости, поддерживающий оптимальную структуру долговых обязательств государства между инвесторами - резидентами и инвесторами - нерезидентами;
- принцип гласности представляет собой предоставление достоверной, своевременной и полной информации о параметрах займов всем заинтересованным в ней пользователям[2].

В качестве мероприятий, связанных с управлением государственным долгом, выступают:

- рефинансирование - это выпуск новых займов, принятие новых долговых обязательств в целях покрытия ранее выпущенных долговых обязательств;
- конверсия - изменение доходности займов в интересах должника путем понижения процента, применения иного способа погашения долга в целях снижения расходов заемщика на погашение и обслуживание государственного долга;
- консолидация - это изменение сроков действия ранее выпущенных долговых обязательств. Как правило, консолидация применяется в целях сокращения сроков

погашения выпущенных государственных и муниципальных ценных бумаг. Однако в соответствии с общими принципами гражданского законодательства консолидация может быть проведена только по обоюдному согласию заемщика и кредитора;

- унифицирование - это замена двух и более видов ранее выпущенных государственных и муниципальных займов на один новый;

- аннулирование - это отказ от принятых долговых обязательств в части либо полностью. Данная мера является незаконной, но ее применение имеет место при насильственной смене власти на территории государства - должника.

Перечисленные мероприятия по управлению государственным и муниципальным долгом (за исключением аннулирования) проводятся в соответствии со специальным законодательством, а также с учетом ограничений, установленных БК РФ.

Также в управлении государственным долгом актуально создание лимитов и ограничений. В Бюджетном Кодексе на сегодняшний день содержатся следующие лимиты и ограничения:

- По размеру дефицита: размер дефицита федерального бюджета должен быть не более 15 % собственных доходов, в которых не учитывается объем безвозмездной помощи; размер дефицита федерального бюджета должен быть меньше размера нефтегазового дефицита федерального бюджета, который может составлять 4,7 % ВВП (ст. 92, п. 1); размер дефицита бюджетов муниципальных образований не должен превышать 10 % собственных доходов — без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений и так далее;

- По срокам выпуска облигаций займа: максимальный срок выпуска долговых обязательств от имени муниципального образования установлен не свыше 10 лет; от имени РФ и субъекта Российской Федерации – не свыше 30 лет;

- По предельным объемам заимствований (ст. 106).

Таким образом, можно отметить, что качественное и эффективное управление государственным долгом основывается на 6 принципах управления госдолгом, ряде мероприятий, связанных с управлением госдолгом, и созданных лимитах и ограничениях.

Список использованной литературы:

1. Т.А.Фролова. Финансы и кредит: конспект лекций // Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2007
2. [http:// www.finandays.ru/](http://www.finandays.ru/) - все о финансах

© Захарян А.В., Журунова Л.А., 2016

Идрисова З.Н., доцент кафедры
Экономики предпринимательства УГАТУ
Кириллова Р.Г., бакалавр
Институт экономики и управления УГАТУ,
г. Уфа, Российская Федерация

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Геополитические реалии последних лет спровоцировали ослабление российской экономики, отражаемое показателями международных рейтинговых агентств. Исследования показали, что истоки проблем состоят в покрытии внутреннего потребления, главным

образом, за счет высокой доли импорта в ущерб развитию собственного производства. Полученные результаты свидетельствуют о значимом отрицательном влиянии импорта на валовый внутренний продукт, что указывает на справедливость обозначенной правительством стратегии импортозамещения.

Ключевые слова: ВВП, импорт, международные рейтинги.

Современный мировой экономический кризис обозначил следующие проблемы экономики России: слабость системы регулирования и надзора развития экономики, недостаток внутреннего потенциала для самовосстановления и саморазвития отдельных сфер предпринимательской деятельности; концентрация и многообразие рисков в финансовой сфере, усиленных часто непрозрачной для государства структурой собственности; несбалансированное развитие капитала и активов корпораций; неустойчивость ресурсной базы и источников доходов, обусловленная конкурентной слабостью отдельных сегментов; недостаточный уровень развития инфраструктуры. Перечень проблем охватывает как факторы внутреннего, так и внешнего порядка, учет которых возможен осуществлением процедуры рейтингования.

Рейтинги представляют собой своеобразные сигналы раннего оповещения о потенциальной опасности негативной ситуации. Можно выделить следующие преимущества присвоения рейтинговой оценки различным субъектам (рис. 1).

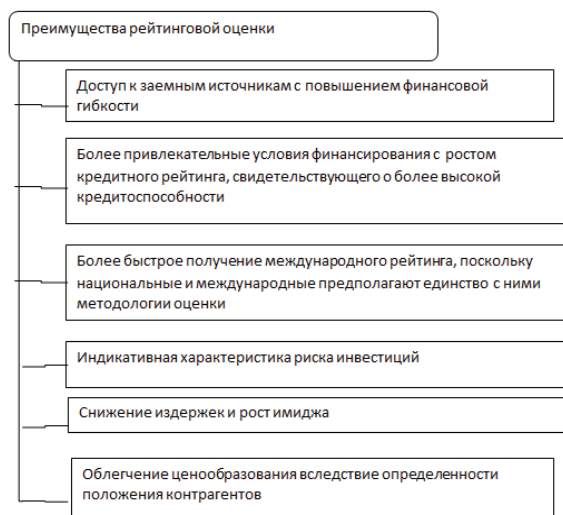


Рис. 1. Преимущества рейтинговой оценки для участников рынка

При составлении рейтинга важно соответствие специфическим принципам, выделенным Базельским комитетом и используемым Центральным банком РФ, среди которых: объективность, независимость, прозрачность, достоверность, международный доступ, ресурсы, признание, осмотрительность, преобладания экономической сущности над формой. С учетом разработанной нами классификации к вышеперечисленным принципам следует добавить принципы соответствия цели и своевременности (рис. 2).



Рис. 2. Принципы рейтинговой оценки

Вместе с тем, на сегодняшний день отсутствует систематизированная информация о количестве и возможностях использования рейтинговых оценок.

Нами сделана попытка классификации существующих видов рейтингов, представленная на рис. 3. Наиболее глубоко исследованы в перечне кредитные рейтинги. Такой рейтинг считается демонстрацией готовности и возможности осуществлять принятые на себя финансовые обязательства. Процедуру рейтингования в России осуществляют такие международные агентства как Fitch Ratings, Moody's, Standard&Poor's, деятельность которых отличается определенной специализацией. S&P считается консервативным рейтинговым агентством, Moody's - авторитет для инвесторов Западной Европы, Fitch - молодое агентство в области банковских рейтингов.

Присвоенный рейтинг одновременно создает независимый образ субъекта и позволяет получить доступ к международным финансовым ресурсам. Формальные индикаторы рейтингов представлены в таблице 1.

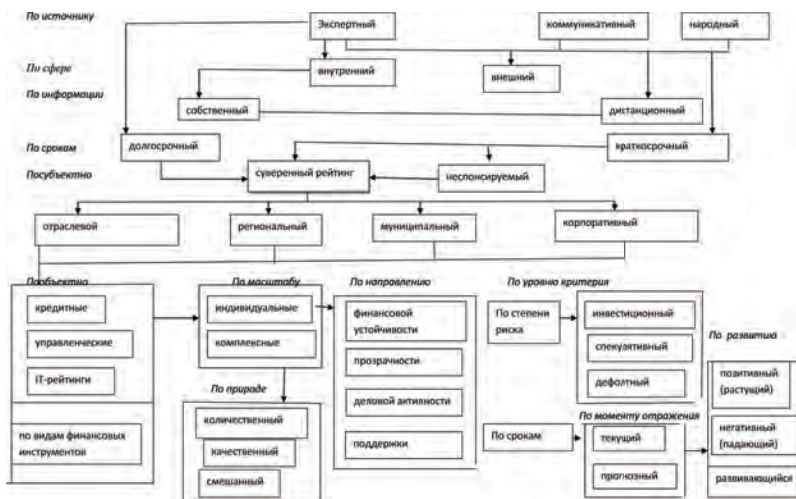


Рис.3. Классификация различных видов рейтинговой оценки

Таблица 1. Рейтинги качества долгосрочных кредитов ведущих рейтинговых агентств

[Источник: http://www.publicbonds.org/major_players/ratesys.htm]

Moody's	Standard & Poor's	Fitch Ratings	Значение рейтинга
Aaa	AAA	AAA	Лучший из возможных рейтингов
Aa	AA	AA	Очень высокое качество, слабая чувствительность платежеспособности к прогнозируемым событиям
A	A	A	Инвестиционный класс, считается надежной инвестицией
Baa	BB	BB	Самый низкий рейтинг инвестиционного класса. Нуждается в мониторинге
Ba	BB	BB	Спекулятивный с возможностью роста кредитных рисков
B	B	B	Спекулятивный с существенными кредитными рисками и ограниченным запасом надежности
Saa	CCC	CCC	Спекулятивный с существенными кредитными рисками
Sa	CC	CC	Может быть дефолт либо считается сверхспекулятивным
C	C	C	Находится в состоянии дефолта
Con (Conditional)			Рейтинг является условным до получения дополнительной информации или выполнения требований
N/R (Not Rated)	N/R (Not Rated)	N/R (Not Rated)	Ценным бумагам не присвоен рейтинг и она заслуживает более тщательного изучения

Существующий кризис обнажил многие проблемы, связанные с формированием и использованием рейтинга. Важнейшей из них является обеспечение достоверности предоставляемой информации, а также унификация и прозрачность методики расчета рейтинга в достаточной степени детализированной и специальным образом структурированной. Рейтинги формируются под конкретные цели и для определенных пользователей. Рейтинговые агентства обладают отличными критериями, способами расчета финансовых показателей, что определяет необходимость использования различных рейтинговых оценок в совокупности. Конечным результатом таких оценок является определение степени надежности субъекта рейтингования в сравнении с другими представителями идентичного сообщества.

Таблица 2. Текущие значения международных кредитных рейтингов [<http://ru.tradingeconomics.com/russia/rating>]

Государство	S&P	Прогноз	Moody's	Прогноз	Fitch	Прогноз	TRADING ECONOMICS	Прогноз
Швейцария	AAA	stabil	Aaa	stabil	AAA	stabil	100	stabil
Люксембург	AAA	stabil	Aaa	stabil	AAA	stabil	100	stabil

рг								
Германия	AAA	stabil	Aaa	stabil	AAA	stabil	100	stabil
Швеция	AAA	stabil	Aaa	stabil	AAA	stabil	99	stabil
Нидерланды	AAA	stabil	Aaa	stabil	AAA	stabil	99	stabil
Норвегия	AAA	stabil	Aaa	stabil	AAA	stabil	98	stabil
Сингапур	AAA	stabil	Aaa	stabil	AAA	stabil	97	stabil
Австралия	AAA	stabil	Aaa	stabil	AAA	stabil	97	stabil
Соединенные Штаты	AA+	stabil	Aaa	stabil	AAA	stabil	97	stabil
Австрия	AA+	stabil	Aa1	negativ	AA+	stabil	95	stabil
Великобритания	AAA	negativ	Aa1	stabil	AA1	stabil	95	negativ
ОАЭ	AA	stabil	Aa2	rur	AA	stabil	90	stabil
Япония	A+	stabil	A1	stabil	A	stabil	77	stabil
Россия	BB+	negativ	Ba1	rur	BBB -	negativ	43	negativ
Турция	BB+	negativ	Baa3	negativ	BBB -	stabil	43	negativ
Украина	B -	stabil	Caa3	stabil	CCC		19	stabil
Венесуэла	CCC	negativ	Caa3	negativ	CCC		5	negativ

Анализ данных таблицы показал, что долговые обязательства России считаются имеющими черты, характерные для спекулятивных инструментов, и подвергаются значимому кредитному риску (рейтинг Moody's).

Рейтинг S&P продемонстрировал способность вовремя и целиком исполнять собственные долговые обязательства, но существует наиболее большая восприимчивость к влиянию негативных изменений в коммерческих, экономических и финансовых ситуациях. В соответствии с рейтингом Fitch, имеется высокая вероятность формирования кредитных рисков.

В страновом аспекте рейтинг экономической ситуации в России в современных условиях существенно ниже рейтингов развитых государств. Поэтому уровень рейтинговой оценки сегодня становится не только оценочным, но и формирующим имидж показателем. Рейтинг рассматривается сегодня как важнейший инструмент оценки рисков для инвесторов, кредиторов и населения, механизм регулирования рынков и потоков капитала, деятельности институциональных инвесторов и обеспечения прозрачности тендеров и конкурсов.

Учитывая, что экспертная оценка рейтинговыми агентствами дается на основе опыта и квалификации специалистов по доступной информации, трудности, порождаемые использованием экспертного подхода общеизвестны. Они включают ограниченность исследуемой информации, проблему компетентности и согласованности мнения экспертов, сильное влияние субъективных факторов на оценку, недостаток адекватных оценочных систем, несовершенство технологий проведения экспертиз и методов обработки информации, а также относительная дороговизна подобных исследований.

Процесс ранжирования предполагает определение и разработку оценочной системы, которая формирует выбор предпочтений при проведении комплексных сравнительных оценок объектов экспертизы. Таким образом, на сегодняшний день сложно разобраться в многообразии подходов к рейтинговой оценке и нельзя однозначно признать какой - либо из подходов наиболее адекватным и приоритетным. Соответственно, результаты рейтинговой оценки должны сочетаться с анализом динамики основных экономических показателей (таблица 3).

Таблица 3. Сравнительная характеристика экономических показателей для расчета кредитного рейтинга государств

Государства	ВВП	Темп роста ВВП, %	Процентная ставка	Уровень инфляции	Уровень безработицы	Дефицит бюджета, %	Уровень госдолга	Текущий баланс	Обменный курс
Соединенные Штаты	17419	2.00 %	0.50 %	1.00 %	5.00 %	- 2.50 %	104.17 %	- 2.70	119.89
Зона Евро	13410	1.60 %	0.00 %	- 0.10 %	10.30 %	- 2.20 %	93.50 %	3.70	1.14
Китай	10355	6.80 %	4.35 %	2.30 %	4.05 %	- 2.30 %	41.14 %	2.70	6.47
Япония	4601	0.70 %	- 0.10 %	0.30 %	3.30 %	- 6.00 %	229.20 %	2.90	111.28
Германия	3868	2.10 %	0.00 %	0.30 %	4.30 %	0.50 %	71.60 %	8.80	1.14
Великобритания	2989	2.10 %	0.50 %	0.30 %	5.10 %	- 4.40 %	88.60 %	- 5.20	1.42
Россия	1861	- 3.80 %	11.00 %	8.10 %	5.80 %	- 0.50 %	17.92 %	3.10	67.51
Канада	1785	0.50 %	0.50 %	1.40 %	7.30 %	- 0.30 %	86.51 %	- 2.10	1.30
Турция	798	5.70 %	7.50 %	8.78 %	10.80 %	- 1.20 %	32.90 %	- 4.50	2.82
Швеция	571	4.50 %	- 0.50 %	0.40 %	7.60 %	- 1.00 %	44.00 %	5.40	8.13
Объединенные Арабские Эмираты	399	4.60 %	1.25 %	2.20 %	4.20 %	5.00 %	15.68 %	13.70	3.67

Эмираты									
Сингапур	308	1.80 %	0.50 %	- 0.80 %	1.90 %	- 0.13 %	104.70 %	19.00	1.35

Данные таблицы 3 выявляют соответствие сформированной рейтинговой оценки, главным образом, не абсолютным показателям, а их изменениям в динамике, к примеру, темп роста ВВП. В результате из инструмента сравнительной оценки, рейтинг становится инструментом управления и позволяет решить проблему информационной асимметрии на рынках, дает возможность инвесторам оценить рискованность своих вложений, предоставляет регулятору объективный и независимый критерий для регулирования деятельности институтов. В случае России, управлять суверенным (кредитным) рейтингом означает управлять темпами роста ВВП.

Такая значимость рейтинга определяет проблему управления им с целью:

- улучшения рейтингов, в частности рейтинга корпоративного управления, что должно способствовать привлечению заемного капитала;
- повышения интереса инвесторов непосредственно к менеджменту, который продемонстрировал качество корпоративного управления, корпоративную устойчивость, высокий уровень управления нефинансовыми рисками и способность эффективно взаимодействовать с заинтересованными сторонами;
- появления возможности привлекать более дешевые и "длинные" займы;
- повышения степени доверия в отношениях компании с партнерами, что позволяет предотвращать потенциальные угрозы и конфликты с заинтересованными сторонами;
- содействия в укреплении международной репутации и проведении успешного IPO на западных фондовых биржах, а также в привлечении в качестве акционеров институциональных инвесторов;
- повышения надежности и устойчивости как отдельных институтов, так и государства в целом.

В условиях наложенных на Россию санкций стабильное экономическое развитие страны возможно только путем существенного увеличения уровня индустриального самообеспечения, роста темпов производства продукции внутри государства (выход из отрицательной зоны темпов роста ВВП в положительную и обеспечением существенности прироста). Проанализируем такой посыл инструментами регрессионного анализа с учетом динамики ВВП и показателей платежного баланса.

Таблица 4. Исходные данные для регрессионного анализа

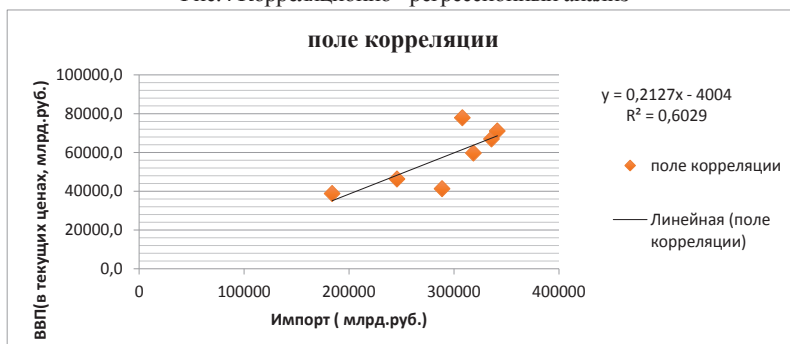
ВВП (в	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
текущих ценах, млрд.руб)	41276,8	38807,2	46308,5	59698,1	66926,9	71055,4	77893,1
Объем импорта, (млрд.руб)	288673	183924	245680	318555	335771	341337	308026

Результаты анализа представлены в таблице и выявляют тесную зависимость с коэффициентом множественной корреляции равным 0,776 зависимости ВВП от объемов импорта.

Таблица 5. Регрессионная статистика и дисперсионный анализ

Множественный R	0,776485
R - квадрат	0,603
Нормированный R - квадрат	- 1,4
Стандартная ошибка	10660,81
Коэффициент Фишера	7,59

Рис.4 Корреляционно - регрессионный анализ



Уравнение множественной регрессии имеет вид:

$$Y = 0,2127x - 4004$$

Где коэффициент регрессии $b = 0,2127$ показывает среднее изменение результативного показателя Y , коэффициент $a = -4004$ формально показывает прогнозируемый уровень Y .

Влияние импорта в пределах данной модели на ВВП составляет -4004 , что свидетельствует о высокой зависимости объема ВВП от импорта товаров и услуг.

Поэтому стратегия на развитие импортозамещение, развиваемая в нашей стране сегодня является вполне оправданной и находит свое подтверждение в результатах данной работы.

В конечном итоге, повышение экономической независимости и состоятельности, несомненно, приведет к росту международных рейтингов, имиджа и статуса нашей страны как крупнейшей державы.

Список использованной литературы

- 1.Ивасенко, А.Г. Мировая экономика: Учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. - М.: КноРус, 2013. - 640 с.
- 2.Приходько Н. Импортозамещение подстегнет промышленный рост в РФ. // Финансовые вести. 2013. №2
- 3.Информационно - правовое обеспечение. Гарант. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru>

4. Статистическая информация [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов РФ. Режим доступа: <http://www.minfin.ru> / 5. Статистическая информация [Электронный ресурс] / Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>

© Идрисова З.Н., Кириллова Р.Г., 2016

Кузнецов Н.И. к.в.н. доцент,

Беседин И.И. к.т.н.,

Индюхов К.А.

сотрудники Академии ФСО России,

г. Орёл, Российская Федерация

РОЛЬ НАУЧНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ И ОПЫТНО - КОНСТРУКТОРСКИХ РАБОТ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ВООРУЖЕНИЯ, ВОЕННОЙ И СПЕЦИАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ СОВРЕМЕННОСТИ

Указом президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 603 поставлена задача обеспечить оснащение Вооруженных Сил, других войск, воинских формирований и органов современными образцами вооружения, военной и специальной техники, доведя к 2020 году их долю до 70 % . Ей сопутствует и программа развития оборонно - промышленного комплекса [1, с. 4]. Основная цель заключается в глубокой диверсификации, оптимизации и повышении технического, технологического, организационного уровня оборонной промышленности, которая всегда была и будет локомотивом для других отраслей.

Уровень военно - экономической безопасности государства определяется его экономическим и военно - экономическим потенциалами, качественные преобразования в которых на основе последних достижений научно - технического прогресса, совершенствования хозяйственного механизма укрепляют безопасность страны в целом [2, с. 261].

На степень научно - технического развития военной экономики и вооруженных сил влияет величина ассигнований, направляемых на осуществление научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ (НИОКР). Необходимо отметить, что по размеру ежегодно выделяемых денежных средств на НИОКР первое место в мире занимают Соединенные Штаты Америки, причем со значительным отрывом от всех остальных стран, и данный разрыв продолжает увеличиваться. На долю США приходится примерно 35 % от мировых расходов на НИОКР в целом. В 2016 финансовом году в США выделено на военные НИОКР 11–12 % всего бюджета Министерства обороны. О том, насколько важное значение придается в США военным НИОКР, свидетельствует и процентное отношение затрат на них к затратам на военные закупки, превышающее 68 % [3, с. 163–169].

Анализ базовых факторов военно - экономического обеспечения национальной безопасности США позволяет сделать вывод о том, что использование позитивного американского опыта может позволить нашей стране добиться существенных успехов в вопросе совершенствования военного сектора и повышения национальной безопасности государства, ориентируясь на перспективные тематики НИОКР [4, с. 84].

Более того, этот вопрос в настоящее время актуален и в связи с ограничительными политическими и экономическими мерами, введенными еще в 2014 году в отношении России, которая, по мнению международных организаций и отдельных государств, причастна к дестабилизации ситуации на Украине. Инициатором введения санкций с целью международной изоляции России стало руководство США, под сильным давлением которого, рискуя понести экономический ущерб, к санкциям присоединились страны Евросоюза. Санкции также поддержали государства Большой семерки и некоторые другие страны, являющиеся партнерами США и Евросоюза. При этом антироссийские санкции отдельной линией были введены в отношении компаний оборонной и энергетической отраслей России: эмбарго на импорт и экспорт оружия и подобного материала в Россию, запрет на экспорт товаров двойного назначения и технологий для военного использования в Россию или российским конечным военным пользователям.

Тем самым одной из главных проблем для Российской Федерации является импортозамещение и серьезная зависимость отечественных предприятий от комплектующих, сырья, материалов. Налицо явная неустребованность отечественной науки – как военной, так и гражданской. На основе выводов, полученных в ходе анализа деятельности военного руководства США, очевидна необходимость повышения показателя инновационности закупаемой продукции военного назначения, с целью оснащения Вооруженных Сил Российской Федерации современными образцами вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ) [5, с. 5]. В связи с этим целесообразно было бы доведение значения показателя отношения НИОКР к закупкам ВВСТ до уровня 45 - 50 % . На данный момент в РФ – примерно 10–15 % , что не может обеспечить создание современных ВВСТ на долгосрочную перспективу.

При этом необходимо создать условия для развития инновационной активности оборонных предприятий. Для этого цели НИОКР, финансируемых из федерального бюджета, должны иметь «развивающий» характер, требующий от исполнителей поиска новых подходов к более экономному получению требуемых тактико - технических характеристик создаваемых образцов ВВСТ и минимизации затрат на всех стадиях их жизненного цикла.

Соответственно этому должны формироваться и тактико - технические задания на НИОКР по созданию образцов ВВСТ, максимально учитывающие:

- особенности боевого применения образцов ВВСТ в войнах как современных, так и будущих (в рамках перехода к инновационной армии);
- экспортный потенциал образцов ВВСТ, определяемый, прежде всего, уровнем тактико - технических характеристик лучших мировых аналогов, а также их стоимостью;
- тенденции развития ВВСТ, особенно те, которые способны обеспечить минимизацию затрат на эксплуатацию и ремонт (надежность, качество самодиагностики и т. д.);
- коммерческую значимость результатов интеллектуальной деятельности, получаемых при выполнении НИОКР (к примеру, в рамках ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» разработано более 100 коммерчески пригодных технологий по таким направлениям, как сверхвысокочастотная электроника, радиационно - стойкая электронная компонентная база, микросистемная техника, микроэлектроника, электронные материалы и структуры и др.);

– вклад каждой НИОКР в повышение уровня научно - технического и производственно - технологического потенциалов оборонно - промышленного комплекса Российской Федерации [6, с. 26].

Список использованной литературы

1. Коптев Ю.Н. Без диверсификации не обойтись // «Военно - промышленный курьер» № 25 (543) – М., 2014. – 4с.
2. Колесников А.В., Продченко И.А. Актуальные проблемы экономической теории и военной экономики. – М., 2006. – С.316.
3. National Defense Budget Estimates for FY 2013 / Office of the Under Secretary of Defense. – Wash. D.C., 2015, p. 268.
4. Газимагомедов К.Р. К вопросу об основных аспектах военно - экономического обеспечения национальной безопасности США // Вооружение и экономика № 3 (28) – М., 2014. – 81–85с.
5. Рахманов А.А. Пора назвать приоритеты // «Военно - промышленный курьер» № 25(543) – М., 2014. – 5с.
6. Бабкин Г.В., Косенко А.А., Стифеев А.Л. К вопросу о направлениях совершенствования механизма программно - целевого планирования развития российского оборонно - промышленного комплекса на современном этапе // Инновации № 8 (178) – М., 2013. – С. 23–30.

© Кузнецов Н.И., Беседин И.И., Индюхов К.А., 2016

Камалова Д.А.

Студентка 1 курса магистерской подготовки
Дагестанский Государственный Технический Университет
г. Махачкала

Kamalova D.A.

1st year student of master training
of Dagestan State University, Makhachkala

СТРУКТУРА МЕХАНИЗМА АДМИНИСТРАТИВНО - ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНТРОЛЬНО - НАДЗОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

THE STRUCTURE OF THE ADMINISTRATIVE AND LEGAL REGULATION OF THE MECHANISM OF CONTROL AND SUPERVISION IN THE BANKING SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATIONS

Аннотация

Обобщены теоретические наработки по исследуемой проблематике, уточнен понятийный аппарат, используемый в административно - правовом механизме осуществления контрольно - надзорной деятельности в банковской системе Российской Федерации.

В статье сформулированы предложения по совершенствованию норм права, определяющих административно - правовой механизм реализации контрольно - надзорной деятельности в банковской системе Российской Федерации.

Abstract

Summarizes the theoretical groundwork for the study issues, updated conceptual apparatus used in the administrative and legal mechanism for the implementation of control and supervisory activities in the Russian banking system.

The article formulates proposals to improve the rule of law, defining the administrative and legal mechanism for implementing the control and surveillance activities in the Russian banking system.

Ключевые слова: Либеральный защитный контроль, банковский надзор, разумное банковское регулирование.

Keywords: Liberal protective supervision, banking supervision, prudent banking regulation.

В соответствии с Федеральным законом о Центральном банке России Банк России является органом регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций.

Основной целью надзорной деятельности Центрального банка является поддержание стабильности банковской системы и защиты интересов вкладчиков и кредиторов. С этой целью, Банк России должен выполнять следующие задачи: 1) Для того, чтобы предотвратить возможность возникновения системного банковского кризиса (за счет снижения риска потери ликвидности банками); 2) в целях защиты интересов вкладчиков и кредиторов, и 3), чтобы не допустить монополизации финансового капитала для поддержки здоровой конкуренции в банковском секторе; 4) повышение эффективности банковской, рост профессионализма и добросовестности сотрудников банка.

Конкретное содержание банковского регулирования и надзора зависит от нескольких факторов: макроэкономической ситуации в стране, состояние банковской системы; Приоритеты социально - экономического развития общества; совершенствование нормативно - правовой базы; осуществляется Банком России и кредитной политики; степень независимости Банка России по законодательной и исполнительной власти; Исторически сложилось особенности организации банковского надзора в стране. Банковский надзор может быть двух типов:

прямая (профилактическая)

и более либеральный (защитный контроль). На практике эти методы часто используются в комбинации. Международная банковская теория использует термин разумное регулирование за банком и надзор представляет собой систему инструментов и методов банковского дела.



Рисунок 1 Вид банковского надзора

Административные методы включают лицензирование, прямые ограничения (лимиты) и запреты. Например, запрет на страховых операций с клиентами, назначение временной администрации в проблемных банках. Экономические методы имеют в основном косвенное воздействие на деятельность банков. Существуют три основные группы методов: налоговые, нормативные и корректирующие (гибкие возбуждающие предпочтительные с точки зрения Центрального банка поведения коммерческих банков). Банк России широко используется стандартный метод путем выдачи специальных инструкций и организации контроля за их исполнением.

Методы контроля, направленные на снижение банковских рисков. Они разрабатываются Банком России инструктивный материал, основанный на законе о банках и банковской деятельности, а также нормами международного банковского права.

Методы надзора, направленные на организацию контроля за исполнением банковского законодательства и нормативных актов Центрального банка. Надзор за деятельностью кредитных организаций может принимать следующие формы: отчетов, содержащих анализ КВ, регулярная отчетность перед Банком России в установленном порядке; проверка отдельных видов деятельности или кредитной организации, как правило, представитель Банка России - на месте аудита; внешний аудит аудиторской фирмы. Информация о фирме и ее аудиторский отчет, представленный Банком России. Кроме того, все кредитные учреждения обязаны проводить внутренний аудит и контроль за их собственные и публиковать сертифицированную аудиторской компании бухгалтерский баланс и счет прибылей и убытков. Если в результате надзорной деятельности на сайте Банка России показал нарушение банковского законодательства коммерческого банка или по индивидуальным меркам, он имеет право: собирать штрафы; назначить временную администрацию для управления проблемного банка; отозвать лицензию на осуществление банковской деятельности. Основные тенденции в области банковского регулирования и надзора в России:

постепенный переход на международные стандарты регулирования и надзора;

внедрение систем раннего предупреждения и быстрого реагирования на появление проблемных кредитных организаций;

переход на международные стандарты бухгалтерского учета и отчетности совершенствования банковского регулирования и надзора методов.

Регулирование - создание правил деятельности и надзора - контроль за выполнением этих правил.

1 направление - государственная регистрация и лицензирование работника,.

2 направление - дистанционный надзор (пруденциальный текущий)

3 направления – инспекционные осмотры.

Исследование контрольно - надзорной деятельности в банковской системе позволяет сделать определенные выводы и на этой основе сформулировать предложения, направленные на совершенствование административно-правового механизма контрольно - надзорной деятельности в банковской системе Российской Федерации.

1. Проблемы обеспечения законности и правопорядка в банковской системе имеют, как никогда, актуальное значение. Совершенствование института банковского надзор зависит от целого ряда обстоятельств. В настоящее время необходимо совершенствования

правовых основ банковского надзора, оптимальное определение средств банковского надзора.

2. Банк России, осуществляя контрольно - надзорную деятельность в банковской системе, принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает действие лицензий и отзывает их. Банк России регистрирует эмиссию ценных бумаг, выпускаемых кредитными организациями; организует и осуществляет валютное регулирование и валютный контроль; устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю; участвует в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации. Банк России осуществляет антимонопольное регулирование.

3. Основными задачами банковского надзора являются: усиление защиты интересов вкладчиков и других кредиторов банков; повышение эффективности осуществляемой банковским сектором деятельности по аккумулированию денежных средств населения и организаций и их трансформации в кредиты и инвестиции; повышение конкурентоспособности российских кредитных организаций; предотвращение использования кредитных организаций для осуществления недобросовестной коммерческой деятельности и в противоправных целях (прежде всего таких, как финансирование терроризма и легализация доходов, полученных преступным путем); развитие конкурентной среды и обеспечение транспарентности в деятельности кредитных организаций; укрепление доверия к российскому банковскому сектору со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков.

4. Следует отметить, что во многих зарубежных государствах сформирована достаточно стройная система контрольно - надзорной деятельности в банковской системе. Контрольно - надзорная деятельность касается различных отношений, складывающихся в банковской системе, что помогает предупреждать многие проблемы, связанные с защитой прав вкладчиков, а также обеспечить сохранность их сбережений. В ряде зарубежных государств контрольно - надзорную деятельность в банковской системе осуществляют управленческие структуры не зависящие от Центрального банка. В этой связи было бы вполне оправданно создание самостоятельной федеральной службы банковского надзора, не зависящей от Банка России. Данная федеральная служба занималась бы исключительно надзорными и разрешительными функциями в банковской системе Российской Федерации. Кроме того, в целях совершенствования контрольно - надзорной деятельности в банковской системе Российской Федерации необходимо формировать режим наибольшей открытости, а также своевременно информировать общественность о проводимых контрольных мероприятиях, в случае если существует угроза вкладам.

5. Исследование механизма осуществления контрольно - надзорной деятельности в банковской системе Российской Федерации позволяет сделать вывод о том, что данный механизм носит достаточно сложную структуру. Исследования структуры механизма правового регулирования контрольно - надзорной деятельности, позволяет сказать, что, дабы не размывать границы механизма административно - правового регулирования контрольно - надзорной деятельности в банковской системе Российской Федерации, к основным составляющим рассматриваемой необходимо отнести: нормы административного права; административные правоотношения; акты применения норм административного права. Каждый из элементов данного механизма играет важную роль в механизме осуществления контрольно - надзорной деятельности в банковской деятельности, а также защите прав и законных интересов вкладчиков и правопорядка в

организации банковского дела Российской Федерации. Необходимо сказать, что в настоящее время необходимо совершенствовать каждый из элементов механизма осуществления контрольно - надзорной деятельности в банковской системе. В особенности в совершенствовании нуждаются нормы права, которые определяют режим осуществления контрольно - надзорной деятельности в банковской системе, а также статус субъектов, осуществляющих контроль и надзор в банковской системе Российской Федерации.

6. Нормы банковского права достаточно разнообразны, они регламентируют разнообразные отношения, складывающиеся в связи с осуществлением банковской деятельности. Особую группу норм в системе банковского права составляют нормы, регламентирующие контрольно - надзорную деятельность. Данные нормы носят как регулятивный, так и охранительный характер. Основная цель норм, регламентирующих контрольно - надзорную деятельность, — это обеспечение законности и правопорядка в банковской системе Российской Федерации, обеспечение устойчивости российской валюты, а также защита прав вкладчиков. Необходимо сказать, что от совершенствования норм права зависит эффективность контрольно - надзорной деятельности в банковской системе Российской Федерации.

Литература

1. Неретин М.С. Вопросы безопасности и административно - правовое регулирование контрольно - надзорной деятельности в банковской системе // Правовые вопросы национальной безопасности. – 2008. – № 1 - 2. – С. 33 - 36 (0,5 п.л.). Работы, опубликованные в иных рецензируемых научных изданиях:

2. Неретин М.С. Административно - правовое регулирование валютного контроля и место Банка России в системе валютного контроля // Административное и муниципальное право. – 2008. – № 4. – С. 16 - 23 (0,5 п.л.).

3. Неретин М.С. Понятие и правовые основы банковского надзора в Российской Федерации // Административное и муниципальное право. – 2008. – № 5. – С. 49 - 51 (0,4 п.л.).

4. Неретин М.С. Административная ответственность и банковский надзор // Административное и муниципальное право. – 2008. – № 6. – С. 77 - 80 (0,4 п.л.).

© Камалова Д.А., 2016

Капнинова О. С.

Аспирантка кафедры
Менеджмента и государственного управления
«Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»
г. Орел, Российская Федерация

ИСТОРИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА, СТАНДАРТЫ ISO 14000 И EMS

Аннотация: в статье рассмотрены предпосылки возникновения и историческая динамика развития экологического менеджмента, проанализированы сущность и назначение стандартов ISO 14000 И EMS, выявлены различия этих систем.

Ключевые слова: система экологического менеджмента, экологическая безопасность, проблемы экологического характера, ISO 14000, EMS, экологические нормы.

Развивая экономику, человечество чаще всего совершенно не задумывается о том, какой значительный и существенный вред наносится в этот момент окружающему нас миру. Рассматривая любой вид производства, либо тип потребления мы видим, что происходит использование природных ресурсов, а так же прямое воздействие на них, и зачастую воздействие это носит негативный характер. Именно поэтому, относительно недавно мировое сообщество стало задумываться о вопросах экологического характера.

В июне 1972 года в Стокгольме впервые обеспокоенность проблемами окружающего мира, проявили большинство стран мира. Участниками данного мероприятия стали 197 стран мира. Рассматривались вопросы, связанные с загрязнением почвы, воздуха, воды; изменением климатических условий; опустыниванием плодородных территорий земли; сокращением биологического разнообразия планеты и другие, не менее актуальные и важные вопросы того времени.

В 1977 году в городе Тбилиси прошла следующая Межправительственная конференция, касающаяся вопросов образования в области окружающей среды. Спустя 10 лет в Москве, состоялась конференция, тематика которой касалась экологического образования.

На протяжении достаточно длительного времени человечество формировало, так называемую экологическую ответственность, которая бы позволила решать вопросы назревающего экологического кризиса.

Конференция по инициативе ООН по окружающей среде и развитию, прошедшая в 1992 году, получившая название «Повестка для 21» была направлена на приостановление безжалостного разрушения окружающей среды, а так же поддержку устойчивого развития. Другое название, которая получила данная конференция «Встреча на высшем уровне по проблемам планеты Земля» или «Встреча в Рио».

В ходе конференции так же прошла рамочная конференция, касающаяся вопросов изменения климата, а так же по биологическому разнообразию и Декларация Рио.

Переговоры по Всемирному торговому соглашению, прошедшие в рамках конференции в Рио – Де – Жанейро и Уругвайского раунда послужили разработке системы стандартов ISO 14000.

ISO 14000 представляет собой международные стандарты, устанавливающие требования к системе экологического менеджмента, с тем, чтобы дать организациям инструмент для разработки политики и определение задач сокращения воздействий на окружающую среду. [5]

Данные стандарты были разработаны Техническим комитетом 207 Международной организации стандартизации, для поддержания предприятия в процессе внедрения, а так же расширения систем экологического управления и организации производственного процесса. Моделью для данных стандартов выступали британские стандарты BS 7750, которые были опубликованы в 1992 году.

Отличительной особенностью стандартов серии ISO 14000 является добровольность их применения, которая подразумевает, что абсолютных требований, предъявляемых к экологической эффективности нет.

С середины 1995 года начинает свое действие «Постановление (ЕЭС) №1836 / 93 Совета о добровольном участии производственных предприятий в совместной системе

экологического менеджмента и контроле производства на соответствие экологическим нормам ЕС», данное постановление было издано Европейским сообществом, известное так же под названием «Постановление об экологическом аудите ЕС», или EMS (Environmental Management Systems). Основа системы EMS - принцип компенсации ущерба, который наносится окружающей природе, за счет виновного в нанесении этого ущерба. [4,132] Согласно этой системе организации несут полную ответственность за охрану окружающей среды, а так же стремятся к непрерывному улучшению своей деятельности.

Таким образом, появившись более 20 лет назад системы, регулирующие экологическую деятельность предприятий продолжают активно развиваться и внедряться на современные предприятия, становясь вместе с тем, своего рода рекламой для тех, кто выпускает свою продукцию в соответствии со стандартами ISO 14000 и EMS.

Список использованной литературы

1. Полянин А.В. Основные стандарты в сфере корпоративной социальной ответственности // Интеграция бизнеса в инновационное экономическое пространство: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. С. 5 - 12.
2. Павлова А. Г Сравнительный анализ стандарта ISO 14001 и системы EMAS // Интерэкспо гео - сибирь. 2012. т. 1. № 3. С. 186 - 189.
3. Шестак М. Н. Барьеры внедрения систем экологического менеджмента в соответствии с международными стандартами ISO:14001 // Друкеровский вестник. 2015. № 3 (7). С. 105 - 121.
4. Черданцева Е. В. Некоторые аспекты экологического менеджмента в России // Вестник УГТУ - УПИ. 2012. №9(80). С. 131 - 135
5. Что такое стандарты ISO 14000 / Соснин А. С. Режим доступа URL: <http://www.integral.ru/iso14000.html>

© Капнинова О. С., 2016

Кацibaев А.А.,

магистрант Высшей школы политического
управления и инновационного менеджмента

ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,

г. Пятигорск, Российская Федерация

ПЕРЕХОД ОТ ТРАДИЦИОННОГО БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ К БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЮ С УЧЕТОМ ПРИНЦИПОВ САМООБУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Основным средством организации, занимающейся самообразованием, является человеческий ресурс. Разрабатываемая теория гласит, что каждый член компании является носителем специфических, особенных и креативных способностей создавать инновационные бизнес - идеи и производить торговую и внешнюю среду [5].

Учитывая принципы организации, занимающейся самообучением, можно «нарисовать» всю систему бизнес - планирования в виде некой пирамидальной пятиступенчатой модели [2]. Начальная ступень состоит из консолидации новых идей среди сотрудников предприятия. Вторая фаза включает в себя развитие ранее продуманных идей. В третьей фазе происходит описание анализа рынка и, таким образом, имеется совпадение с традиционным бизнес - планированием. Четвертая ступень состоит из финансово - экономического планирования. Пятая фаза является завершающей и содержит продумывание рисков, определениевозможностей развития и выявление будущих целей. Таким образом, мы можем определить, что бизнес - планирование дополняется первыми двумя фазами, связанными с деятельностью персонала предприятия.

Начальную ступень теоретически разделяют на три этапа: описание, анализ, применение. Из - за того, что разрабатывается новая бизнес - идея, сфера неизвестного довольно значима. Чем более необычное предложение урегулирования видится и предлагается, тем больше риски и имеется большая трудоемкость описания преимуществ для предприятия и потребителей.

Для процентного уменьшения рисков проводится анализ бизнес - идей по следующим траекториям: соответствие стратегическим целям и задачам компании, реальные пути воплощения и возможное воздействие на потребителя. После этой процедуры рассматривается возможность использования и воплощения идеи в бизнес - планировании. Вторая ступень предполагает динамику новой бизнес - идеи. На этом этапе к проекту подключаются другие мотивированные члены персонала, выявляется первичный расчет стоимости, рисков и потенциального эффекта от реализации идеи.

Следующая ступень отличается от типичного анализа рынка особым пунктом, включающим в себя способы продвижения товаров на рынок [6]. На данной фазе нужно тщательнее прорабатывать инструментарий последующей реализации бизнес - идеи в непростых условиях рынка. В целом, третья фаза позволяет перенести новую идею из разряда описания в разряд расчетов и планирования. Четвертая и пятая фазы подразумевают под своей реализацией стандартные финансово - экономические калькуляции и прогнозирования.

В США, в бюро статистики труда, было проведено исследование, определяющее состояние малых организаций, использующих бизнес - планирование и попадающих под разряд самообучающихся организаций. Были проведены опросы персонала более 600 000 предприятий с целью определения рычагов бизнес - планирования. Малые предприятия выявлены основным принципом данного исследования, т.к. в США в сфере среднего и малого бизнеса заявлена половина экономически активного населения страны и процент от ВВП составляет примерно 40 % [8]. Что касается РФ, то бизнес - планирование более актуально для средних и крупных организаций, в связи с тем, что данный тип предприятий является преобладающим в экономике нашей страны и на данный момент определяется как более конкурентоспособный [7].

Полученные в США результаты показали, что относительно недавно создавшиеся предприятия, которые ориентируются лишь на бизнес - план закрываются в 60 % случаев через год после начала функционирования. В то время как предприятия, привлекающие к планированию членов персонала показали результат в 40 % [3]. Исходя из

вышеизложенного можно определить, что агенты самообучающейся организации помогают снизить риск ликвидации вновь созданного предприятия в начальный период.

Проведенный анализ инвестирования в предприятия с последующим сравнением показал, что организации, использующие традиционные бизнес - планы и компании, учитывающие бизнес - идеи сотрудников, получают примерно одинаковое количество положительных отзывов от инвесторов и спонсоров. Сами инвесторы отдают должное тому, что для них не имеет значение, кто придумал идею и как она реализовывалась. Поэтому логично заметить, что теория самообучающейся организации в бизнес - планировании не оказывает яркого влияния на объемы финансирования организаций [4].

Многие менеджеры отмечают, что составление бизнес - плана с помощью сотрудников приносит положительные результаты в виде привлечения новых партнеров и реализации совместных проектов. Этот фактор очень важен для малых предприятий, которые находятся в условиях ограниченных ресурсов и жесткой конкуренции [3].

Большинство опрошиваемых заметило, что разработка бизнес - плана совместно с персоналом приводит к явному повышению дружеской атмосферы коллектива, мотивированности и проявлению заинтересованности в работе организации, а также, что немало важно, в проявлении инициативы. В общем, был выявлен более широкий спектр на основные цели и определение большего числа приоритетов.

Таким образом, можно сделать вывод, что основные принципы самообучающейся организации влияют на лучшую реализацию основных функций предприятия с наиболее высокими результатами.

Список использованных источников

1. Акмаева Р.И., Лунев А.П., Минева О.К. Развитие менеджмента от традиционной системы управления к самообучающимся и самоуправляемым организациям // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2015. № 2 (43). С. 223 - 230.
2. Баринов В. А. Бизнес - планирование: учебное пособие. М: ФОРУМ: ИНФРА - М, 2003. 271 с.
3. 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.
4. Концевич Г.Е. Проблемы и перспективы становления самообучающихся организаций в современной России: социологический анализ: диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. – Пятигорск, 2005.
5. Салогуб А.М. Новые тенденции в управлении талантливым персоналом и HR - технологий / А.М. Салогуб, Н.В. Демина // Гуманизация образования. 2015. № 2. С. 105 - 113.
6. Чистова М.В. Оценка эффективности рекламной деятельности предприятия / М.В. Чистова, Г.Е. Концевич // В сборнике: ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ Материалы научно - практической конференции. Под редакцией Н.В. Данченко, Е.В. Сердюковой. 2013. С. 148 - 155.
7. Chistova M.V. The problems of efficiency increasing of economic activity of city - forming enterprise (according to the materials of JSC "Pyatigorsk Plant Impuls") / M.V. Chistova, G.E / Kontsevich // В сборнике: Theory and practice of management of the organization as a social and

economic system: the identification, analysis and resolution of problems formation. Proceedings of the International Conference. Finland, Helsinki, 14 - 16 September 2013 / ed. P.G. Isaeva Хельсинки, 2013. С. 34 - 40.

8. U.S. Bureau of Labor Statistics. Official website. URL: <http://www.bls.gov/>

© Кацibaев А.А., 2016

Кличева Е.В.,
доцент, ФГБОУ ВО
«Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»,
г. Москва, Российская Федерация

РАЗНОВИДНОСТИ БИЗНЕС - ИНЖИНИРИНГА И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННО - ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Динамизм рыночной экономики во многом увязывается с малым бизнесом. Наибольшие возможности для развития, которого предоставляет ресторанно - гостиничный сектор экономики. Экономические предпосылки, стимулирующие развитие малого бизнеса на рынке ресторанно - гостиничных услуг, кроются в сравнительно низкой капиталоемкости становления предприятий, в высокой оборачиваемости капитала, в регулярности спроса на продукцию и услуги предприятий ресторанно - гостиничного бизнеса. Названные предпосылки способствовали активизации предпринимательской деятельности в данном сегменте рынка, который представлен в настоящее время широкой сетью предприятий разнообразных типов и видов: с преобладанием частного, акционерного и смешанного капитала, с высокой культурой обслуживания [1, с. 137].

Построение рациональной бизнес - системы предприятия индустрии гостеприимства с учетом изменений внешней и внутренней среды может быть достигнуто за счет инструментов инжиниринга. В современной литературе выделяют несколько отдельных видов инжиниринга, каждый из которых может быть предметом самостоятельного договора в ресторанно - гостиничном бизнесе:

- *Консультативный инжиниринг* связан с предоставлением интеллектуальных услуг нематериального характера по проектированию и созданию нового бизнеса в индустрии гостеприимства. Данный вид инжиниринга получил широкое распространение на российском рынке инжиниринговых услуг.

- *Технологический инжиниринг* состоит в предоставлении предприятию ресторанно - гостиничного бизнеса готовых технологий для производства продукции, строительства объекта и его эксплуатации.

Наиболее распространены в общественном питании технологические инновации. Технологически усовершенствованный продукт - это продукт с улучшенными качественными характеристиками, более экономически эффективный благодаря использованию новых компонентов или новых видов сырья. Процесс создания новой

продукции, имеющей высокие технологические и потребительские характеристики, является сложным и связан со всеми сферами деятельности предприятия. Он требует больших затрат времени, ресурсов и привлечения большого числа исполнителей [2, с. 139 - 140].

Среди новинок в общественном питании можно выделить такую технологию как *SapKold* (промышленный *COOK & CHILL*). Эта технология наиболее подходит к специфике нашей кухни. Она характеризуется высокой экономической эффективностью, снижением издержек по сравнению с традиционным приготовлением пищи на 50 % , обеспечением стабильности качества готовой продукции, сокращением количества персонала в 5 - 6 раз, минимизацией возможностей злоупотреблений, обеспечением повышенных санитарно - гигиенических условий производства, бесконтактным методом производства продукции (без контакта человека с продуктом), снижением расходов на электроэнергию в 4 раза [3, с. 73 - 74].

- *Строительный или общий инжиниринг* включает поставку оборудования, монтаж поставляемого оборудования и при необходимости инженерные услуги. Ресторанный бизнес и особенно гостиничный бизнес является фондоемким, охватывающим огромное количество специализированного оборудования и инженерных систем (механические системы (отопление, водоснабжение, вентиляция и т.д.); электротехнические системы; системы безопасности; системы связи, информации и телевидения). Оптимальный выбор оборудования и инженерных систем позволит создать экономичный проект и обеспечить эффективную эксплуатацию объекта в ресторанно - гостиничном бизнесе. Поэтому созданию инженерной инфраструктуры предприятия ресторанно - гостиничного бизнеса, которая включает инженерно - технические и эксплуатационные мероприятия, уделяют особое внимание, что обуславливает необходимость предоставления соответствующих инжиниринговых услуг.

В ресторанном бизнесе визитной карточкой предприятия является его меню, что и предопределило востребованность следующей разновидности инжиниринговых услуг для предприятий ресторанного бизнеса.

- *Меню - инжиниринг* предполагает путем исследования рентабельности и популярности блюд в меню построение матрицы «Boston Consulting Group» (Матрица БКГ), исходя из двух переменных (количество продаж и рентабельность) и разделения всех этих блюд меню на 4 секции (звезды, рабочие лошади, загадки, собаки) для анализа экономической эффективности и сбалансированности блюд в меню с целью повышения доходности бизнеса.

- *Инжиниринг «под ключ»* предполагает предоставление в комплексе всех инжиниринговых услуг, связанных с открытием нового бизнеса в индустрии гостеприимства.

Стоит отметить, что в современных условиях хозяйствования наблюдается постепенное замещение технических услуг услугами интеллектуального характера, связанными с разработками технологий и консультированием по вопросам эффективного управления в ресторанно - гостиничном бизнесе. Так, в частности, в ресторанно - гостиничном бизнесе пользуются популярностью услуги по проведению анализа рыночной и финансовой реализуемости проектов; осуществлению маркетинговых исследований и позиционированию объектов гостиничной и ресторанной недвижимости; анализу систем

управленческого учета, контроля и управления доходностью гостиничных и ресторанных предприятий; разработке корпоративных стандартов и т.д. Большинство специализированных фирм, ориентированных на рынок ресторано - гостиничных услуг, занимаются инжинирингом как различных функций управления, подсистем управления, так и всей системы управления предприятием в целом.

Из наиболее востребованных разновидностей инжиниринга, применяемых в ресторано - гостиничном бизнесе, в зависимости от ориентации на подсистему управления можно выделить:

- *Финансовый инжиниринг* состоит в создании новых финансовых инструментов, используемых предприятиями индустрии гостеприимства при управлении финансовыми ресурсами для повышения результативности бизнеса, поддержания его платежеспособности и финансовой устойчивости.

Гостиница, как огромный механизм, имеет множество участков, каждый из которых, в свою очередь, представляет определённую систему со своей структурой. От функционирования отдельных участков и их взаимодействия зависит результат работы всего гостиничного предприятия. Поэтому руководству гостиницы необходимо знать доходы и расходы отдельных служб,

а также то, как расходы соотносятся с предельно допустимыми величинами [4, с. 129 - 130].

Одним из таких инструментов, позволяющим определить вклад каждого структурного подразделения гостиничного предприятия в конечный результат и повысить эффективность бизнеса, является бюджетирование.

Принимая во внимание особенности хозяйственной деятельности гостиничных предприятий, бюджетирование можно определить как инструмент, позволяющий осуществлять управление по результатам и участвовать в построении подсистем планирования, учёта, контроля, анализа информационных потоков для принятия обоснованных оперативных управленческих решений в гостиничном бизнесе [4, с. 130].

- *Информационный инжиниринг*, который представляет собой самостоятельный вид деятельности по проектированию и внедрению информационных систем, специализированных программных продуктов как для построения отдельных подсистем управления или бизнес - процессов, так и обеспечивающих автоматизацию всей системы управления в целом, что особенно актуально, в первую очередь, для сетевого ресторано - гостиничного бизнеса.

- *Инжиниринг системы управления качеством*. В современных рыночных условиях именно качество продукции (услуг) и ожидаемый уровень обслуживания побуждает гостя приехать в этот ресторан или гостиницу снова. Поэтому построение системы менеджмента качества рассматривается как ключ к успеху в жестких условиях конкуренции на рынке ресторано - гостиничных услуг.

- *Кадровый инжиниринг*. Учитывая особенность услуги и ее неразрывность от исполнителя, в ресторано - гостиничном бизнесе качество во многом зависит от квалификации персонала и его мотивированности на достижение поставленных целей. Поэтому в ресторано - гостиничном бизнесе большое внимание уделяют разработке и внедрению современных технологий управления персоналом и построению системы кадрового менеджмента, которая предполагает создание сплоченного и высоко

производительного коллектива, способного обеспечить безукоризненный сервис и эффективную коммерческую и техническую эксплуатацию объекта с учетом быстро изменяющихся условий внешней среды.

Подводя итог, стоит отметить, что для обеспечения конкурентоспособности и перспективного развития предприятия в индустрии гостеприимства стараются применять интегрированный подход к построению бизнеса, основанный на взаимосвязи и взаимодополнении всех выше перечисленных разновидностей инжиниринговых услуг.

Список использованной литературы

1. Феоктистова В.И. Состояние и эффективность функционирования рынка ресторано - гостиничных услуг / В.И. Феоктистова // Наука и образование в жизни современного общества: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 30 декабря 2014 г.: в 12 частях. Часть 6. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. 164 с.

2. Лукиянчук И.Н. Инновационные технологии продукции предприятий общественного питания / И.Н. Лукиянчук, Т. А.Кобзаренко // Прорывные научные исследования как двигатель науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (15 декабря 2015 г., г. Самара). / в 3 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. 302 с.

3. Васильева И.В. Применение инновационных и экологически чистых технологий для производства продуктов питания детей дошкольного и школьного возраста // Международный научно - исследовательский журнал - 2013. - №11(18) –Часть 1.

4. Кличева Е.В. Особенности бюджетной модели гостиничных предприятий. // Вестник Финансового университета. 2008. № 3. 215 с.

© Кличева Е.В., 2016

Князева К.А.,

магистрант 1 курса

по программе «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

СПБГЭУ,

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В современной зарубежной литературе выделяют три модели учета [4]:

- британско - американская модель - основными пользователями бухгалтерской отчетности являются инвесторы и кредиторы. Большинство предприятий, размещающая акции на рынке ценных бумаг, заинтересованы в предоставлении подробной информации о своем финансовом состоянии;

- континентальная модель - отчетность предприятий направлена на удовлетворение потребностей банков и фискальных органов. Предприятия привлекают банковские инвестиции, и, как следствие, отчетность сформирована с учетом их интересов.

Существенное влияние на порядок составления отчетности оказывают государственные органы, заинтересованные в сборе налогов и пошлин;

- южноамериканская модель - особенностью этой модели является высокий уровень инфляции в стране. Вся отчетность корректируется на поправочные коэффициенты для обеспечения достоверности текущей финансовой информации.

Управленческий учет в британско - американской модели представляет собой отдельный блок внутри финансового учета или полностью интегрирован с ним. В странах с континентальной моделью управленческого учета используются два плана счетов - финансового и управленческого учета, а взаимодействие между ними осуществляется через специальные счета - экраны.

Сравнивая российскую практику организации управленческого учета с зарубежной, необходимо отметить, что российская практика базируется на классическом подходе, при котором результативность и эффективность деятельности организации обеспечивается посредством управления затратами, доходами и показателями результативности деятельности через влияние как на затраты, так и на доходы, а в зарубежной практике превалирует компиляционный подход к организации управленческого учета. При компиляционном подходе система управленческого учета ориентирована на достижение стратегических, тактических и оперативных целей организации и включает в себя следующие направления [3]:

- управление качеством;
- управление интеллектуальным капиталом;
- управление активами;
- управление затратами;
- контроль денежных потоков и дебиторской задолженности;
- управление процессом максимизации рыночной стоимости компании;
- планирование производственной, финансовой и инвестиционной деятельности организаций;

- прогнозирование внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на деятельность организации;

- управление материальными, финансовыми и кадровыми ресурсами и др.

В отличие от российской модели управленческий учет в зарубежных странах охватывает практически все объекты управления организацией и весь спектр данных о ее деятельности, что соответствует определению сформулированному специалистами профессиональной организации - Института управленческих бухгалтеров в США в том, что "управленческий учет - это добавляющий ценность процесс непрерывного совершенствования планирования, проектирования, измерения и функционирования систем финансовой и нефинансовой информации, который направляет действия менеджмента, мотивирует поведение, поддерживает и создает культурные ценности, необходимые для достижения стратегических, тактических и оперативных целей организации"[6].

Таким образом управленческий учет в западных компаниях ориентирован на интересы менеджеров и акционеров, является основой для финансового учета и налогового учета и отличается наличием стандартов по управленческому учету, разработанных Институтом управленческих бухгалтеров в США [1], сгруппированных в такие категории как: цели,

терминология, концепции, практика и техника (например, управление стоимостью капитала, распределение и измерение затрат, управление учетной деятельностью и пр.)

В современной зарубежной практике управленческий учет рассматривается как сфера учета, предназначенная для удовлетворения потребностей управляющих, а в более широком смысле - потребностей внутренних пользователей информацией компании. Для этого он должен обеспечивать получение значимой для пользователей информации о стратегии. Еще в начале 1980 - х гг. профессором К. Симмондзом [5]: из Лондонской школы предпринимательства были сформулированы некоторые принципы и инструкции для управленческой бухгалтерии в компаниях. По его определению, стратегический управленческий учет - это "обеспечение и анализ данных управленческого учета о компании, ее конкурентах для использования при разработке и контроле за реализацией экономической стратегии, в особенности относительно уровня и тенденций в реальных затратах и ценах, объема, доли рынка, потока денежных средств и требуемой доли общих ресурсов фирмы".

Необходимо отметить, что зарубежные компании используют в своей деятельности обширный перечень инструментов, необходимых высшему руководству для принятия стратегических решений, в том числе:

- кайзен - костинг (kaizen costing) - усовершенствование деятельности компании (подразделений) с помощью внутренних резервов;

- метод исчисления накладных расходов по подразделениям (department - wide overhead application base);

- стандарт - костинг (standard - costing) - система учета затрат и калькуляции себестоимости с использованием нормативных затрат;

- анализ результативности работы конкурента на основе данных публичной финансовой отчетности;

- глобальная цепь (цепочка) создания ценности или стоимости (Value Chain Analysis, VCA);

- конджойнт - анализ (conjoint analysis) - исследования предпочтений потребителей;

- функционально - стоимостный анализ (ФСА) (Activity Based Costing, ABC);

- таргет - костинг (target costing) - управление на основе целевых затрат;

- директ - костинг (direct costing, variable costing) - учет переменных затрат;

- методы учета клиентов или групп клиентов (Customer Accounting, CA);

- система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard);

- калькулирование по цепочке наращения стоимости;

- бенчмаркинг (benchmarking);

- учет затрат на обеспечение качества;

- концепция учета затрат жизненного цикла;

- стратегическое управление затратами;

- стратегическое ценообразование;

- реинжиниринг бизнес - процессов;

- анализ затрат конкурентов;

- контент - анализ;

- кластерный анализ;

- мониторинг конкурентных позиций;

- анализ цепочки создания стоимости.

Изучая популярность использования инструментов системы управленческого учета в практике зарубежных строительных организаций можно отметить, что общепринятыми инструментами управленческого учета в Чехии являются таргет - костинг, калькуляция жизненного цикла и стратегического анализа затрат; в Японии активно используются такие методы управленческого учета, как таргет - костинг и реинжиниринг бизнес - процессов; крупные итальянские компании используют конджойнт - анализ и анализ жизненного цикла [2].

Таким образом, учитывая, что в зарубежных странах организация системы управленческого учёта имеет уже сформированную методологическую базу, обеспечена унифицированными высокого квалификационного уровня специалистами, с нарабатанными методиками, процедурами и опытом, действует давно и продолжает развиваться, то в Российской Федерации она находится в стадии зарождения и становления. Поэтому для развития и совершенствования российской национальной системы управленческого учёта необходимо использование действенных и эффективных инструментов зарубежного учета, ассимилированных к российским условиям хозяйствования.

Список использованной литературы

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение. М.: Вершина, 2006. 512 с.
2. Жулькова Ю.Н. Внедрение методов стратегического управленческого учета в практику строительных организаций // Международный бухгалтерский учет. 2014. N 47. С. 12 - 25.
3. Кальницкая И.В. Управленческая учетно - аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет. 2013. N 45. С. 11 - 17.
4. Костякова Ю.В. Сравнение и анализ национальных систем финансового учета // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – №42. С. 59 – 67.
5. Симмондз К. Стратегический управленческий учет // Менеджмент эккаунтинг. 1981. N 4.
6. Управленческий учет: Пер. с англ. / Э.А. Аткинсон, Р.Д. Банкер, Р.С. Каплан, М.С. Янг. 3 - е изд. М.: Вильямс, 2005. 878 с.

© Князева К.А., 2016

Коваленко К. В.

Магистрант 2 курса ШЭМ ДВФУ
Г.Владивосток, Российская Федерация

Шалаева Н.И.

К.э.н., доц - т. ДВФУ
Г. Владивосток, Российская Федерация

ПРОБЛЕМАТИКА ИНСТИТУТОВ « НЕЗАВИСИМЫХ ДИРЕКТОРОВ» И «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПОВЕРЕННЫХ» В ОРГАНАХ УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Согласно проекту Федерального закона «Об основах государственно - частного партнерства в Российской Федерации», взаимодействие публичного партнера, с одной

стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании заключенного по результатам конкурсных процедур

соглашения о партнерстве, направлено на повышение качества и обеспечение доступности предоставляемых услуг населению, а также на привлечение в экономику частных инвестиций.[1,с.47] Систематизируем данный вид взаимодействия, субъектами взаимодействия являются государство и предпринимательство, которые образуют систему, система в свою очередь может иметь несколько форм: организационную, правовую (внешние формы) и социально - экономическую (внутренняя форма). Содержанием взаимодействия являются формально равноправные взаимодействующие субъекты. Также, надо отметить тот факт, что в нормативно - правовых актах субъектов Российской Федерации о государственно - частном партнерстве до сих не существует единой трактовки данного понятия, хотя на сегодняшний день 69 субъектов Российской Федерации приняли данный региональный закон.[2,с.86]

В соответствии с Бюджетным посланием Президента РФ Федеральному Собранию от 23 июня 2008 г. предлагалось расширить практику представления интересов государства в органах управления акционерных обществ с государственным участием профессиональными поверенными, а так же привлекать в органы управления акционерных обществ независимых директоров.[1, с.51]

В национальном докладе по корпоративному управлению дается следующее понятие независимого директора: «Независимый директор — член совета директоров, не имеющий аффилированности с менеджментом и собственником (акционерами) компании, работающий на благо и в интересах компании в целом.[2,с.98] Из основных функциональных обязанностей независимого директора можно выделить следующие: контроль за менеджментом; соблюдение баланса интересов акционеров; стратегическое консультирование и оказание поддержки; посредничество в разрешении конфликтов интересов. Можно сказать, что введение независимых директоров со стороны государства должно было способствовать поддержанию баланса интересов государства, иных акционеров и менеджмента общества, принятию советом директоров решений о внедрении прогрессивных методов ведения бизнеса. Однако стоит отметить, что на практике введение независимых директоров в органы управления акционерными обществами не всегда является целесообразным, более того, порождает целый ряд проблем. Проблема выбора кандидатур предполагает, что независимый директор должен преследовать интересы государства, которые не всегда совпадают с интересами компании, что в свою очередь может привести к конфликту интересов. Также в существующем законодательстве не содержится ни механизм выбора, ни порядок выдвижения государством независимых директоров, еще одной немало важной проблемой является нехватка квалифицированных кадров, так как в Приморском крае и в России до сих пор нет четкой системы подготовки и обучения независимых директоров. Стоит также отметить, что довольно остро стоит проблема мотивации независимых директоров, так как в большинстве компаний вознаграждение независимым директорам выплачиваются исходя из формального критерия, не привязывая его к результатам работы. Существует только практика назначения представителей интересов государства в органы управления акционерных обществ с государственным участием. Профессиональными поверенными могут быть государственные или муниципальные служащие. Отличаются большим разнообразием и

цели деятельности профессиональных поверенных от независимых директоров, они должны быть в большей степени зависимы от государства как собственника. Стоит также отметить, какими бы профессионалами ни были профессиональные поверенные, они в принципе не могут быть самостоятельными в принятии ими решений, в этом и состоит основное противоречие, и, на мой взгляд, одна из основных проблем. Профессиональные поверенные не могут получать материальное вознаграждение и компенсировать свои расходы за счет акционерного общества, в котором представляют интересы государства, так как они получают зарплату по основному месту работы, и имеют небольшую загруженность в качестве членов совета директоров.

Список использованных литературы:

1. Зайнуллина Д.А. Организация управления российскими компаниями с государственным участием на макроуровне // Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск № 44. Июнь 2014 г. С. 45 - 63.

2. Запорожан А.Я. Независимые директора и профессиональные поверенные в органах управления акционерных обществ с долей государственной собственности // Управленческое консультирование, 2010. № 4. С. 93 - 102.

© Коваленко К.В., 2016

Косинская Е.А.

кандидат пед.наук, доцент кафедры
педагогика психологического факультета
Таврической академии КФУ
г. Симферополь, Российская Федерация

Ильцова М.К.

К.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента и государственного управления
ГБОУВО РК «Крымского инженерно - педагогического университета»
г. Симферополь, Российская Федерация

К ПРОБЛЕМЕ ДУХОВНОГО РАЗВИТИЯ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ

Современное общество принято считать цивилизованным. Важными характеристиками его являются общие духовные ценности, идеалы и высокие моральные устои, высокий культурный уровень, гуманизм (человеколюбие), высокий уровень образованности, ментальность и т.п. Цивилизованность общества определяется цивилизованностью его членов, то есть каждый человек должен быть носителем выше перечисленных качеств. Это формируется в течение всей жизни личности под воздействием многих социальных, культурных, экономических, политических, педагогических и других факторов.

Уровень цивилизованности проявляется не только в социально - политической организации, экономике, культуре, науке, искусстве, технологиях, но и во взаимоотношениях между людьми, духовной комфортности каждого члена общества. Жизнь современного человека преимущественно носит потребительский характер –

материальные и нематериальные блага создаются для удовлетворения материальных и нематериальных потребностей и получения от этого чувства удовлетворенности и положительных эмоций. В процессе производства и потребления меняется и сам человек – его потребности, ценности, мировоззрение, уровень культуры и образования и т.п., что сказывается на характере социально - экономических, общественных и межличностных отношений. Часто наши современники отмечают, что стремление к повышению уровня благосостояния нивелирует духовные ценности и идеалы, нравственность и гуманизм. Это свидетельствует о необходимости большего внимания к духовной сфере человека.

Духовное развитие личности имеет судьбоносное значение для ее самой – ее самоидентификации, творческой и профессиональной самореализации, успешности, жизненной удовлетворенности, а также для развития общества, его будущего. В наше время значение духовного развития личности существенно возрастает. Это обусловлено с необходимостью развития общества, построения производства и экономических отношений на новых ценностях, ведущей из которых является человек, с растущими требованиями к личности и недостаточным вниманием к духовному развитию во всех социальных институтах – семье, дошкольных воспитательных учреждениях, школе, профессиональных и высших учебных заведениях, трудовых коллективах.

Целью исследования является определение возможностей духовного развития личности будущего менеджера.

Изложение результатов исследования. Проблема духовного развития личности отражена в работах философов, теологов, психологов, педагогов – ученых разных эпох. Особое значение для научных исследований в нынешних условиях имеют труды современных ученых - философов: А.М. Арсеньева, С.Г. Батищева, Т.Ф. Михайлова; психологов: А.Г. Асмолова, П.П. Блонского, Л.С. Выготского, В.В. Давыдова, В.В. Знакова, В.В. Зеньковского, С.Л. Рубинштейна, Д.Б. Эльконина; педагогов: О.С. Богдановой, Н.И. Болдырева, З.И. Васильевой, А.И. Дулова, И.С. Марьенко, В.И. Рашковской, О.П. Рудницкой, И.Ф. Свадковского, В.А. Сухомлинского, И.Ф. Харламова и др.

Уровень духовного развития человека проявляется в его отношении к жизни и поиске ее смысла, в отношении к другим людям, к себе, окружающей среде, а также в поведении и деятельности. Духовное развитие носит как личностный, так и общественный характер и осуществляется в течение всей жизни человека.

В педагогической науке проблема формирования и развития духовности личности исследуется в разных аспектах:

- аксиологическом – формирование духовных ценностей;
- содержательном – определение содержания духовного развития;
- методическом – использование форм, методов, технологий, средств развития;
- возрастном – духовное развитие дошкольников, учащихся младших, средних и старших классов, студентов различных профессиональных направлений.

Именно духовному развитию студентов разной профессиональной направленности посвящены работы Е.Ф. Астапенко, Н.А. Галушко, Н.Л. Клячиной, И.В. Коваленко, С.И. Кулинина, В.И. Лаптева, Е.А. Савельевой - Раг и др.

На наш взгляд, заслуживает внимания исследование проблемы духовного развития личности в процессе профессиональной подготовки менеджеров. Это, в первую очередь, связано с особенностями будущей профессиональной деятельности. Так как, по

определению М.Х. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури, «менеджмент – это умение добиваться поставленных целей используя труд, интеллект, мотивы поведения других людей» [4, с.5], то основным в профессии менеджера является работа с людьми. Только во взаимодействии с сотрудниками достигаются цели организации. Очень важен характер этих взаимодействий, осуществляемых в процессе реализации всех функций управления, особенно при постановке целей и выборе средств и методов их достижения, принятии решений, мотивации персонала, контроля реализации принятых решений и т.п. Отношения руководителя с подчиненными, руководителей различных уровней управления должны строиться на основе духовных ценностей и моральных норм, которые являются основой духовного развития личности. Это обуславливает необходимость формирования и развития духовности будущих менеджеров.

В современном обществе ведутся бурные споры о духовной и морально - этической культуре, духовном развитии личности. Так бытует мнение, что происходит деградация ценностей и отношений, доминирование материального над духовным. Однако история человечества свидетельствует, что все - таки происходит прогресс и в сфере духовности и культуры, что обеспечивает развитие общества и всех его сфер, хотя и не такими темпами, как хотелось бы. Развитие общества напрямую связано с развитием человека, особенно с ее социализацией и индивидуальным духовным развитием. Личность в процессе жизнедеятельности не только приобретает определенные качественные характеристики, но и требует уважения, внимания, сопереживания, помощи, взаимоотношений, основанных на принципах морали и этики, и реализует это в деятельности и поведении.

Самореализация личности, в значительной степени, осуществляется в процессе профессиональной деятельности. Нынешние студенты в скором времени займут руководящие должности в организациях и на предприятиях. Практика современного управления показывает, что многие руководители представляют управление в условиях рыночной экономики как власть силы, основу которой составляют авторитарно - силовые методы воздействия и взаимодействия, и жесткие отношения субъектов и объектов процесса управления. Часто это реализуется не только на уровне трудового коллектива и приводит к минимальной производительности труда, но и в отношениях с партнерами, потребителями, конкурентами и приводит к значительным экономическим потерям. Такие подходы не просто неэффективны, а недопустимы и вредны. Это связано с невысоким уровнем духовности руководителей, что еще раз подтверждает необходимость ее развития у будущих квалифицированных специалистов - менеджеров. Именно на этот аспект стоит обратить внимание работников высших учебных заведений, которые обеспечивают подготовку специалистов по управлению [1, с.234].

Современная высшая школа накопила определенный опыт, позволяющий совершенствовать процесс подготовки специалистов с учетом тенденций развития экономики в целом и менеджмента в частности. Чтобы менеджер смог быть эффективным в профессиональной деятельности, ему нужны определенные знания и навыки, личностные качества. Именно сложившиеся духовные ценности, морально - этические нормы должны стать едва ли не важнейшими регуляторами поведения и профессиональной деятельности.

Учебно - воспитательный процесс в высшем учебном заведении чутко реагирует на внешние факторы, запросы и потребности общества. Решающее значение имеют такие внешние факторы как: общий уровень культуры общества - именно он влияет на

формирование духовных ценностей и нравственных норм и определяет их ценность и значимость во всех видах общественных отношений; доминирующие принципы социально - экономических отношений; возрастание роли духовности личности руководителя и этического менеджмента; отношение к этике, морали, духовной культуре в социокультурной среде конкретных организаций и бизнесе в целом; стимулирование социальной ответственности, которая базируется именно на духовности личности руководителя и т. п. [1, с.236].

Не меньшее значение имеют и внутренние факторы, а именно: осознание личностью значимости духовных ценностей и морально - этических принципов в жизни общества и профессиональной деятельности; формирование потребности в развитии духовной культуры и соблюдении этических правил и норм; сознательное исповедание духовных ценностей и стремление к их реализации в повседневной жизни и профессиональной деятельности; корпоративная культура учебного заведения, построенная на высоко духовных отношениях педагогов и студентов и реализации морально - этических принципов во всех сферах жизнедеятельности вуза.

Проведенные опросы показывают, что почти у 60 % опрошенных студентов доминируют материальные ценности. Реализовать духовные и морально - этические ценности в жизни и бизнесе готов лишь каждый седьмой студент.

По нашему мнению, процесс духовного развития будущих специалистов по менеджменту должен сочетать возможности социальной и учебно - воспитательной среды, а также потребности и стремления каждого студента, который хочет стать успешным менеджером.

Для реализации этой задачи необходимо, с одной стороны, обеспечить содержательную сторону учебного процесса, а с другой – создать соответствующую среду в учебном заведении, которая стимулировала бы формирование духовных ценностей, их реализацию в поведении каждого студента, как в вузе, так и за его пределами, а также побудить студента к индивидуальному саморазвитию личности, формированию высокого уровня общей культуры и духовности. Л.Н.Толстой считал, что духовность - это специфическое человеческое свойство, она органически связана с нравственностью и творческим опытом человека. По его мнению, смысл жизни – в развитии духовности. Именно духовность, считает В.В. Знаков, является принципом саморазвития и самоорганизации человека [2, с.110]. Одним из важных факторов влияния на развития личности студента является студенческая и молодежная среда. Проведенные нами опросы показывают, что в молодежной субкультуре духовность часто понимается, как элемент вероисповедания, около 30 % считают, что духовность – это внутренний мир человека, его человеческие качества, каждый четвертый студент вообще не имеет представления, что такое духовностью. Это говорит о необходимости определения этого понятия, разъяснения его сущности.

У значительной части студентов бытуют потребительские настроения - они готовы больше брать, чем давать, что также является одним из проявлений низкого духовного уровня развития. Большинство студентов считает, что необходимо соблюдать правила этикета, однако систематически их нарушает. Соблюдение моральных норм часто считают пережитком прошлого. Это тоже свидетельствует о необходимости повышения общей и духовной культуры будущих специалистов.

Научные исследования показывают, что общая и духовная культура личности формируется, прежде всего, средой, а также в процессе саморазвития личности. В любом случае учебно - воспитательный процесс в высшем учебном заведении влияет не только на уровень, знаний, умений и навыков будущих специалистов, но и на уровень их воспитанности, общей и моральной - этической культуры, духовного развития. Однако, подготовка специалистов сводится преимущественно к умственному развитию, вооружение знаниями, профессионально значимыми умениями и навыками, а развитие личности, ее внутреннего духовного мира отходит на второй план. Большинство преподавателей высших учебных заведений считают, что их задача - учить, потому что студенты настолько взрослые, что сами способны сознательно заниматься своим развитием и самосовершенствованием. В значительной степени это действительно так, однако социальная миссия преподавателя по своей природе состоит и в воспитании, причем не только содержанием предмета, но и личной гражданской позицией, собственным примером [3, с.178].

Анализ содержания подготовки менеджеров показал, что необходимо больше внимания акцентировать на гуманитарной подготовке будущих специалистов. Особое значение приобретает изучение философии, этики, отечественной и зарубежной культуры и т.п. Это фундамент профессиональной подготовки специалистов, которые будут работать с людьми, участвовать в создании материальных и нематериальных благ для потребителей. Именно цикл социально - гуманитарных дисциплин позволяет формировать мировоззрение, ценности, отношение человека к себе и другим людям, поведение личности и проявлять все это в профессиональной деятельности. Вместе с тем, учитывая особенности управленческой деятельности, на наш взгляд, цикл профессионально ориентированных дисциплин целесообразно дополнить «Деловым этикетом», «Этикой бизнеса», «Этикой делового общения», а на уровне квалификации магистр - «Этическим менеджментом». В основе этих дисциплин лежат большие возможности не только профессиональной подготовки, но и духовного развития.

Требует совершенствования и учебно - воспитательный процесс с использованием современных инновационных технологий. Большинство педагогов считает, что использование современных компьютерных технологий будет способствовать повышению качества подготовки специалистов. Однако часто забывают, что спецификой управленческой деятельности является работа с людьми. Очевидно, что виртуальное общение с помощью современных технологий лишает практики непосредственного контакта, что негативно сказывается на психологическом восприятии человека, умении оценить его психологическое состояние, предсказать реакцию. Следует учитывать, что культура виртуального общения имеет свои особенности и этические нормы. Поэтому именно на практических занятиях необходимо больше использовать ролевые и деловые игры, которые позволяют не только выработать и закрепить профессиональные практические умения и навыки, но и развивать культуру общения, основанную на духовных ценностях и морально - этических принципах и нормах, вырабатывать навыки налаживания деловых отношений, в профессиональной деятельности духовное ставить выше материального.

Большое значение также имеет характер взаимоотношений и общения как педагогов со студентами, так и в самой студенческой среде. Наши исследования показывают, что в

значительной степени это определяется корпоративной культурой учебного заведения. Она является своеобразным микроклиматом вуза, формируемым на основе общих ценностей, традиций, обычаев, норм, проявляющихся в отношениях внутри коллектива и в поведении каждого его члена. Поэтому в основу корпоративной культуры учебного заведения, факультета должны быть заложены духовные и нравственные ценности, нормы и правила. Это позволит создать соответствующую среду, которая ненавязчиво будет корректировать не только поведение, но и ценности каждого члена коллектива [3, с.180].

Духовное развитие личности вообще и будущих менеджеров в частности – это целенаправленный процесс, включающий: овладение научными знаниями, формирование научного мировоззрения, формирование потребности в духовном развитии личности, формирование и развитие духовных и морально - этических ценностей под педагогическим руководством и в процессе духовного саморазвития личности.

Особое значение в духовном развитии личности имеет саморазвитие. Личностное саморазвитие сугубо индивидуальный процесс. У каждого человека существуют для него свои побудительные мотивы. Духовное саморазвитие будущего менеджера предполагает: формирование потребности и мотивации в духовном саморазвитии; получение и самостоятельное углубление знаний о духовности и духовном саморазвитии; формирование духовного идеала личности; разработку личностной программы (плана) духовного развития; формирование духовных ценностей; соблюдение принципов и ценностей духовности в отношениях, поведении, деятельности (в том числе и профессиональной); приобщение к общечеловеческим духовным ценностям; самоконтроль духовного развития.

Духовное саморазвитие возможно при условии социальной и, на первых этапах, педагогической поддержки. Сочетание знаний о духовности и духовном развитии с формированием у студентов потребности к духовному саморазвитию, создание соответствующей среды в учебном заведении, социальная поддержка общества духовного развития его членов позволит обеспечить не только высокий уровень профессиональной подготовки будущих менеджеров, но и будет способствовать преодолению духовного кризиса современного общества [3, с.182].

Выводы. Современному обществу присущ системный духовный кризис, который возможно преодолеть путем духовного развития всех его членов. Духовное развитие личности происходит на всех ее жизненных этапах. Особое значение оно имеет в процессе профессиональной подготовки. Уровень духовности будущих менеджеров будет существенно влиять не только на их личностную самореализацию в профессии, но и на социальный климат в трудовом коллективе, экономические показатели функционирования предприятий и организаций. Это обуславливает необходимость их духовного развития в процессе профессиональной подготовки в вузе. Духовное развитие студентов обеспечивается содержанием учебных дисциплин, созданием благоприятной корпоративной культуры вуза, формированием потребности у каждого студента в духовном саморазвитии, системным самосовершенствованием и саморазвитием, социальной и педагогической поддержкой этого процесса.

Список использованной литературы.

1. Гордиенко Т.П. Косинская Е.А. Формирование духовности в процессе подготовки специалистов по управлению // Экономика Крыма - 2012, №2(39), с.234 - 237.
2. Знаков В.В. Духовность человека в зеркале науки и религии // Вопросы психологии. – 1998. - №3. – с.109 - 119.

3. Кулинин С.И. Использование педагогических подходов в развитии духовно - нравственной компоненты личности студентов - менеджеров в вузах культуры и искусств // Вестник МГУКИ: Образование в сфере культуры, 2013, №4 (53) июль – август 2013, с.178 – 182.

4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер.с англ. - М.:Дело, 1992, - 702 с.

© Косинская Е.А., Ильясова М.К., 2016

Кривонос Е.А.
студентка 3 курса
экономического факультета ДонГАУ,
пос. Персиановский, Российская Федерация
Баранова И.В.
к.э.н., ст.преподаватель ДонГАУ,
пос. Персиановский, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ПАРФЮМЕРНО - КОСМЕТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ РОССИИ

В современных условиях развития мировой торговли, рынок парфюмерно - косметической продукции находится в стабильно растущем состоянии. Темп развития рынка в среднем в России составляет 10 - 15 % , что свидетельствует о популярности данной отрасли. Парфюмерно - косметический рынок является одной из самых молодых отраслей экономики России, началом возникновения данного рынка можно считать XIX век. Выпуск парфюмерно - косметической продукции начался в СССР 1922 году на первой построенной фабрике «Новая Заря». Развитие отрасли набирало быструю популярность и в 1974 году на территории СССР насчитывалось 24 предприятия с широким спектром выпускаемой продукции. Наибольшим спросом в данный период пользовались продукты за уходом полости рта и составляли 46,4 % .На втором месте стояли косметические продукты для ухода за кожей и составляли 36,6 % . Продукты для ухода за волосами находились на третьем месте и составляли 17,5 % . Но после распада СССР данная отрасль пришла к упадку и осталось только 10 действующих предприятий, и восстанавливаться начала только к концу XX века. В начале 90 - в наблюдался подъем спроса на данный вид продукции , что повлекло восстановление внутреннего производства и рост импорта. Появились сравнительно крупные российские, иностранные и смешанные компании, приступившие к организации производства, но главным образом к поставкам в Россию парфюмерии и косметики самых известных зарубежных фирм [1].

Современный рынок парфюмерной продукции входит в десятку крупнейших рынков Европы. Доля Российского рынка в мировой торговле составляет 3 % . По итогам 2013 г. объем продаж продукции достиг 13,8 миллиардов долларов, что на 12 % выше результатов 2012 г. В 2016 году прогнозируемый объем рынка должен составить порядка 15,6 миллиардов долларов. Но если подробнее рассмотреть рынок косметических товаров то мы увидим что импортная продукция составляет 70 % , что очень высокий показатель для нашей страны.

В настоящее время развитие рынка косметической продукции продиктован тем что почти 97 % девушек старше 16 лет начинают пользоваться косметическими средствами

ежедневно в течении всей жизни, что естественным образом формирует потребительский спрос. В среднем ежегодно каждый россиянин тратит на косметические средства порядка 1,5 тыс. рублей. По уровню потребления косметической продукции Россия находится на 6 месте, после Испании, Таиланда, Венгрии, Филиппин и Мексики.

Специалисты выделяют несколько факторов заставляющие людей покупать косметические средства, такие как цена и бренд. Цена для 60 % девушек является главным критерием в выборе продукции, и 49 % полагаются на бренд, остальные факторы влияющие на спрос косметических средств представлены на диаграмме [3].

Таким образом, мы видим, что огромное количество факторов заставляют с раннего возраста покупать косметические средства. Так же большинство людей гонятся за так называемой люксовой косметикой, что в свою очередь формирует спрос на импортные товары.

Российские компании активно ищут новые пути развития своей продукции, занимаются разработкой многофункциональных и специальных косметических средств. Российские эксперты считают, что отечественная косметика становится конкурентоспособной как по цене, так и по качеству. Что приводит к развитию такого спектра косметики как лечебно - профилактической и косметики из натуральных компонентов [2].

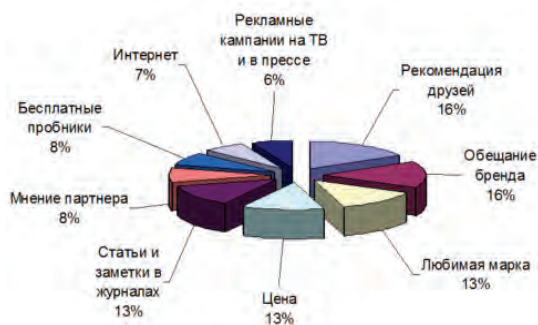


Диаграмма – Факторы, влияющие на спрос косметических средств

Такие косметические фирмы как L'Oreal (10,4 %), Procter&Gamble (10,4 %), Schwarzkopf & Henkel (9,6 %), Unilever (7,2 %) занимают основную долю косметической продукции. Так же сильны позиции таких компаний как Avon и Oriflame (22,7 %).

В России зарегистрировано 1018 предприятий специализирующихся на парфюмерных и косметических средствах наиболее популярны: ЗАО «Л'Ореаль», ЗАО «Эйвон Бьюти Продактс Компани», ООО «Орифлэйм Косметикс» (Москва), ОАО «Концерн Калина» (Свердловская область), ОАО «Невская Косметика» (Санкт - Петербург), ОАО «Арнест» (Ставропольский край), ОАО «Парфюмерно - косметическая компания Весна» (Самарская область), ОАО «Косметическое объединение Свобода» (Москва), ОАО «Фаберлик» (Москва), ЗАО «Мэзопласт» (Москва).

Основными тенденциями развития российской косметической промышленности являются:

1. укреплением российских производителей за счет внедрения инновационных рецептур (по сохранению молодости и обеспечению ухода), научных разработок и совершенствования качества выпускаемой продукции;

2. изменениями потребительских предпочтений в сторону качественной и натуральной косметической продукции, произведенной в России (соответствие ожиданиям потребителей);

3. разумной ценовой политикой по сравнению с конкурентами при аналогичном качестве косметики;

4. поддержанием на складе актуального ассортимента для потребителя;

5. разработкой конкурентных стратегий продвижения в регионы, в частности, по выходу на ненасыщенные рынки малых городов.

Таким образом, обзор состояния мирового и отечественного рынков парфюмерно - косметических товаров показал, что российский рынок специфический, имеет свою структуру предложения и потребления, особенности потребительских предпочтений. В целом, это динамически развивающийся рынок, перспективный как для отечественного производителя, так и для зарубежного.

В заключении можно сказать, что кризис не затронул косметический рынок, а наоборот, только спровоцировал его дальнейшее развитие. Некоторые эксперты давно предвещают его стагнацию, но мы видим, что у рынка есть потенциал роста. Это связано как с увеличением объема продаж за счет освоения незаполненных ниш и развитием региональной составляющей, так и с ростом ценовых показателей. Помимо этого, высокая конкуренция, присутствие на рынке крупных транснациональных компаний и широкого ассортимента повлекут за собой увеличение рекламных бюджетов.

Список использованной литературы

1. Жидкова Н.А., Баранова И.В. Бегство капитала из Южного федерального округа // *Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире*. - 2014. Т. 2. - № 6. - С. 76 - 78.

2. Баранова И.В., Кудь А.Н. Российский косметический рынок: перспективы и тенденции // *«Экономика и социум» №2(15) 2015*

3. Федеральная таможенная служба РФ [сайт] . - URL:<http://www.customs.ru/>

© Кривонос Е.А., Баранова И.В. 2016 г.

Смирнов А.В., студент 3 курса финансово - экономического факультета Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар, Российская Федерация

Кузьмич Р.А., студент 3 курса финансово - экономического факультета Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар, Российская Федерация

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА И ТЕХНОЛОГИИ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Производственный учет на хлебопекарных предприятиях напрямую зависит от особенностей организации и технологии производственного процесса, действующих форм и структур управления и других факторов.

Хлебопекарные предприятия могут иметь статус самостоятельного юридического лица либо входить в состав других организаций или объединений в качестве обособленного структурного подразделения. Организационно они могут быть оформлены в виде заводов, комбинатов и пекарен.

На организацию производственного учета также могут оказать влияние форма и структура управления производством. Исходя из этого признака на хлебопекарных предприятиях может применяться цеховая или бесцеховая структура управления. Предприятия хлебопечения в зависимости от производственной мощности подразделяются на мелкие (суточной мощностью до 3 т изделий), средние (суточной мощностью от 3 до 16 т) и крупные (суточной мощностью свыше 16 т). На крупных и средних хлебопекарных предприятиях имеются склады по хранению материалов и готовых изделий, а также производственные цеха. В них, в соответствии со штатным расписанием, предусматриваются должности заведующего складом по материалам и готовой продукции, заведующего производством и экспедиторов. На таких предприятиях применяется отдельное документальное оформление выдачи материальных ценностей со склада в производство и передачи готовой продукции в экспедицию. На мелких же пекарнях перечисленные выше обязанности возлагаются, как правило, на одно лицо - заведующего пекарней. В соответствии с этим, операции по перемещению материалов со склада в производство и готовых изделий в экспедицию, документально не оформляются. При бесцеховой структуре управления в составе калькуляционных статей может отсутствовать статья «Цеховые расходы». В этом случае затраты, связанные с организацией производства и управления, отражаются в статье «Общехозяйственные расходы».

Крупные и средние хлебопекарные предприятия работают, как правило, круглосуточно, посменно. Каждая смена имеет законченный цикл производства со сдачей готовой продукции на склад. Поэтому почти не бывает незавершенного производства. Это облегчает оценку и учет выпуска готовой продукции, а также калькулирование себестоимости продукции. Отпадает необходимость в инвентаризации и оценке незавершенного производства и разграничении затрат между готовой продукцией и незавершенным производством. Результаты работы смены отражаются в сменном производственном отчете, на основе которого бухгалтерия предприятия осуществляет учет производственных операций.

Хлебопекарные предприятия могут иметь разнообразные производственные цеха и участки: хлебный, булочный, бараночный, сухарный, кондитерский, макаронный и т. д. Каждый цех (участок) выпускает законченную готовую продукцию своего ассортимента.

По характеру технологического процесса хлебопекарные предприятия относятся к обрабатывающим отраслям. Он складывается из следующих взаимосвязанных операций:

- 1) подготовка сырья и материалов к производству;
- 2) приготовление теста — замес и брожение опары, замес и брожение теста, его обминка;
- 3) выпечка изделий;
- 4) охлаждение и хранение изделий и др.

В хлебопекарном производстве чаще всего применяется попердельный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. При этом хлебопекарные предприятия могут применять либо бесполуфабрикатный вариант попердельного метода - когда они выпускают только готовые хлебобулочные изделия, либо полуфабрикатный вариант - когда одновременно производятся и реализуются и полуфабрикаты (тесто), и готовые изделия. В последнем случае стоимость полуфабрикатов в учете и калькуляции отражается особой статьей «Полуфабрикаты собственного производства».

Важной особенностью хлебопекарного производства при организации калькулирования себестоимости продукции является увеличение ее массы по сравнению с массой израсходованных основных материалов. В процессе изготовления хлеба и хлебобулочных изделий к муке добавляют воду, дрожжи, сахар, соль и другие материалы, в соответствии с рецептурой. Разность между массой остывших готовых изделий и массой муки,

израсходованной на их производство, называют припеком. Выходом готовых изделий называется процентное отношение массы готовых изделий к массе муки, затраченной на их изготовление. Причем выход продукции зависит от вида и сорта муки, ее фактической влажности, вида готовой продукции и других качественных показателей и условий, предусмотренных рецептурой на выпечку хлебобулочных изделий. Нормы выхода хлебобулочных изделий устанавливаются на базисную влажность муки (14,5 %). Если из одного сорта муки вырабатывают изделия разных наименований и сортов, то всю муку, израсходованную на выпечку продукции, распределяют между изделиями пропорционально ее расходу по плановым нормам.

При организации производственного учета на хлебопекарных предприятиях необходимо учитывать и такую особенность, как уменьшение массы хлебобулочных изделий в результате охлаждения в зависимости от времени года. Уменьшение массы готовой продукции в результате охлаждения составляет: в мае - августе - 2,8 %, а в остальные месяцы - 2,5 %. Штучные изделия разрешается отпускать потребителям в горячем виде.

Список использованной литературы:

1. Белова М.В., Касьянова С. А., Кузнецова И.М., Лактионова Н.В., Шарудина З. А. Актуальные вопросы учета, анализа и аудита в условиях конвергенции стандартов бухгалтерского учета и аудиторской деятельности. / М.В. Белова, С. А. Касьянова, И.М. Кузнецова, Н.В. Лактионова, З. А. Шарудина. - Краснодар. - 2016.

2. Белова М. В. Направления совершенствования организации управленческого учета и анализа затрат хозяйствующего субъекта // Сфера услуг: инновации и качество. - 2013. - № 13. - С.101 - 105.

3. Белова М. В. Формирование бухгалтерской управленческой отчетности коммерческой организации // Сфера услуг: инновации и качество. - 2012. - № 6. С. - 7.

4. Кузнецова И.М. Анализ рыночной активности промышленного предприятия / И.М. Кузнецова. - Краснодар: Экоинвест, 2006. - 150 с. 4. Кузнецова И. М. Учетная политика для целей управленческого учета: основные аспекты // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития, № 23 – 2015. С.84 - 93.

5. Кузнецова И. М. Учетная политика для целей управленческого учета: основные аспекты // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития, № 23 – 2015. С.84 - 93.

© Смирнов А.В., Кузьмич Р.А., 2016

Смирнов А.В., студент 3 курса финансово - экономического факультета Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар, Российская Федерация

Кузьмич Р.А., студент 3 курса финансово - экономического факультета Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО НАБЛЮДЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Формирование себестоимости хлебобулочных изделий на предприятиях основано на данных первичного наблюдения. Они находят отражение в специальных документах, с помощью которых контролируется правильность совершенных хозяйственных операций, ведется текущий анализ хозяйственной деятельности и устанавливаются причины

нарушений. Таким образом, документация выполняет контрольно - аналитические функции.

Первичный учет, являясь основным источником информации в системе управления затратами на производство хлебобулочной продукции, позволяет осуществить увязку экономических задач финансового и управленческого учета, планирования и бюджетирования с задачами оперативного контроля производственных мощностей хлебопекарного производства.

Важным моментом в организации первичного учета является обеспечение его достоверности путем внесения дополнительных реквизитов о бизнес - единицах, отвечающих требованиям полноты информации об объектах управленческого учета.

Для создания оптимальной схемы движения документов, составленной на основе изучения управленческого и производственного процессов, необходимо соблюдать график документооборота.

Для разработки такого графика необходимо выявить основные потоки документации. Как известно, различают три потока:

- документы, поступающие из других организаций (входящие);
- документы, отправленные в другие организации (исходящие);
- документы, используемые внутри предприятия (внутренние).

Как правило, входящие и исходящие документы стандартизированы. Внутренние – разрабатываются самостоятельно на предприятии. Это требует их как систематизации и совершенствования, так как потребности внутренних пользователей подвержены изменениям.

В целях создания информационной базы контроля затрат на производство хлебобулочных изделий предлагаем группировку первичных документов по следующим однородным признакам:

1. Документы по основным нормативам, регламентирующим расходы трудовых, материальных и денежных ресурсов.
2. Документы внутреннего учета и контроля.

Что касается первичных документов, сгруппированных по первому признаку, то функции по их разработке возложены на технические и технологические службы предприятия.

Документы нормативного характера разрабатываются на основе рецептур, определенных ГОСТами и ТУ. При отсутствии стандартов, основные нормативы рекомендуем определять расчетным путем, на основе фактических затрат за последние 3 - 5 лет. Для установления нормативов мы считаем целесообразным применять аналитический метод, в рамках которого нормативы расхода материалов определяются исходя из утвержденных рецептур изготовления хлебобулочных изделий. При этом в ходе определения норм необходимо выявить количество требуемых материалов, их качество, технологические потери, которые обусловлены особенностями технологического процесса.

Для расчета стоимости сырья, основных и вспомогательных материалов следует использовать журнал рецептур изготовления хлебобулочных изделий и цены на их определенные наименования. Данный журнал позволит отделу главного технолога формировать потребность в материальных затратах на месяц на планируемый объем производства изделий по видам и наименованиям.

Важным моментом организации учета и контроля материальных затрат является отражение их не только в общей сумме, но и по конкретным видам и наименованиям продукции. Это позволяет повысить точность исчисления себестоимости хлебобулочных изделий и получить более объективную информацию.

Что касается нормативов затрат по оплате труда, то необходимо установить по каждой технологической операции норму времени, которая включает не только производительное время, но и технологические потери. При этом простой и иные непроизводительные потери времени в расчете норматива не участвуют. Документально трудовые затраты подтверждаются данными табеля учета рабочего времени.

Документы учета и контроля представляют собой отчеты, которые составляются на базе использования как разработанных самостоятельно, так и существующих первичных документов, к которым следует отнести:

- журнал рецептов по каждому виду хлебобулочных изделий;
- положение об оплате труда с указанием норм затрат труда;
- номенклатура-ценник товарно - материальных ценностей;
- классификатор причин отклонений, повышающих расходование средств на сырье и материалы, оплату труда;
- классификатор виновников причин отклонений;
- документ по расчету нормативной себестоимости хлебобулочной продукции;
- формы внутренней управленческой отчетности.

Для контроля выполнения отдельных технологических операций на хлебопекарных предприятиях необходимо использовать попередельно - технологические карты, позволяющие осуществлять текущий контроль только переменных затрат, поскольку постоянные затраты относятся к технологическим стадиям по бизнес - единицам. В них целесообразно выделять виды работ, нормативные затраты по статьям с выявлением отклонений и предложениями по их устранению. В результате применения попередельно - технологических карт исключается необходимость составления специальных первичных документов на перерасход сырья, материалов, заработной платы. Сравнение нормативных и фактических показателей осуществляется в данных картах и обеспечивает процесс принятия управленческих решений по сокращению фактических затрат на производство хлебобулочных изделий.

Список использованной литературы:

1. Белова М.В., Касьянова С. А., Кузнецова И.М., Лактионова Н.В., Шарудина З. А. Актуальные вопросы учета, анализа и аудита в условиях конвергенции стандартов бухгалтерского учета и аудиторской деятельности. / М.В. Белова, С. А. Касьянова, И.М. Кузнецова, Н.В. Лактионова, З. А. Шарудина. - Краснодар. - 2016.

2. Белова М. В. Актуальные вопросы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в колбасном производстве // Сфера услуг: инновации и качество. - 2013. - № 12. - С.3.

3. Белова М. В. Классификация методов расчета себестоимости продукции / В сборнике: Проблемы и перспективы социально - экономического развития Юга России. Краснодар: Просвещение – Юг, 2010. – с. 53 - 58.

4. Кузнецова И. М. Расчетные операции между контрагентами: бухгалтерский и налоговый учет // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. 2016. - № 2. С.110 - 118.

5. Кузнецова И. М. Учетная политика для целей управленческого учета: основные аспекты // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития, № 23 – 2015. С.84 - 93.

© Смирнов А.В., Кузьмич Р.А., 2016

Смирнов А.В.,

студент 3 курса финансово - экономического факультета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

Кузьмич Р.А.,

студент 3 курса финансово - экономического факультета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Материальные затраты на продукцию в хлебопекарных предприятий включают стоимость: основных материалов, среди которых выделяют: муку и солод, черствый хлеб и бракованные изделия, прочие основные материалы; упаковочные материалы.

По подстатье «Мука и солод» отражается учетная стоимость муки и солода, израсходованных на производство хлебобулочных изделий и полуфабрикатов (сухарного хлеба и сухарных плит), использованных на изготовление дрожжей.

Если на выпечку продукции предполагается использовать черствые и бракованные изделия в виде «мочки», то расход муки по норме исчисляют на массу готовой продукции за вычетом массы «мочки».

Израсходованные на производство муку и солод, распределяют по сортам готовых изделий на основании производственных отчетов по прямому признаку. При этом расход муки каждого наименования и сорта определяется следующим образом: к остатку на начало отчетного периода прибавляют поступление за отчетный период и из полученного итога вычитают документированный расход и остаток муки на конец отчетного периода. Если из одного сорта муки вырабатывают изделия разных наименований и сортов, то всю муку, израсходованную на выпечку продукции, распределяют между изделиями пропорционально ее расходу по плановым нормам.

В отдельных случаях, когда на выпечку конкретного хлебобулочного изделия производят смешанную валку муки различной влажности, то необходимым условием является исчисление ее средневзвешенной влажности. Такой расчет производится путем деления произведений массы муки каждого наименования и сорта, а также соответствующего ей процента влажности на общую массу израсходованной муки. После этого производится корректировка норм выхода изделий и расхода муки.

Данные о результатах использования муки накапливаются в ведомостях расхода муки и выхода хлебобулочных изделий, которые открываются на месяц по бригадам на каждое наименование и сорт изделий. Нормы расхода муки определяются расчетным путем. Фактический расход муки переносится в ведомость из производственных отчетов. Сопоставляя расход муки по норме с ее фактическим расходом, выявляют результат - экономию или перерасход муки. В конце месяца на основании ведомостей расхода муки и выхода хлебобулочных изделий составляется сводная ведомость. Данные ведомостей и производственных отчетов служат основанием для списания стоимости муки и солода на затраты по производству хлебобулочных изделий.

По подстатье «Черствый хлеб и бракованные изделия» учитывают бракованные готовые изделия, черствый хлеб, возвращенный торговой сетью и образовавшийся в экспедиции, а также крайние куски хлеба (горбушки), израсходованные на выпечку изделий в качестве «мочки». Их стоимость списывают по прямому признаку на основании производственных отчетов.

По подстатье «Прочие основные материалы» отражают стоимость соли, дрожжей, сахара, масла сливочного и растительного, маргарина, яиц, молока, изюма, мака и других материалов, входящих в состав готовых изделий. Здесь же учитывают стоимость растительного масла, расходуемого на смазку форм и листов.

Для списания прочих основных материалов на производство составляется отдельная накопительная ведомость (расчет) по видам выпускаемой продукции. Расходы по прочим основным материалам списываются на производство пропорционально массе или сумме израсходованных муки и прочих основных материалов. При этом составляется расчет установленной формы.

Хлебопекарные предприятия ведут учет возвратных отходов, которые подразделяются на возвратные и безвозвратные.

Возвратные отходы могут использоваться в основном производстве и быть реализованы на сторону.

К отходам, используемым (перерабатываемым) в основном производстве, относятся:

- а) горбушки хлеба и сухарных плит, остающиеся при резке хлеба и плит на сухари;
- б) лом изделий при проведении бракеража и возвращенные лабораторией остатки готовой продукции после проведенных анализов;
- в) лом и деформированные изделия, возникшие в процессе выемки из печей, охлаждения, внутрицеховой транспортировки и укладки изделий в контейнеры и лотки.

К реализуемым отходам относят: мучной смет, собранный в производственных цехах и мучных кладовых; мучной выбой, полученный от вытряски мешков; хлебную крошку; отходы от зачистки тестомесильных и тесторазделочных агрегатов.

Используемые (перерабатываемые) отходы оценивают по стоимости муки, израсходованной на выработку, а отходы теста — по плановой себестоимости материальных затрат на его изготовление. На стоимость используемых отходов уменьшается сумма затрат, учтенных на счете 20 «Основное производство» по тем сортам и видам продукции, при выработке которых они были получены. При определении выхода готовой продукции масса муки, содержащаяся в используемых отходах, исключается из общей массы муки, израсходованной на производство этого вида изделий.

Реализуемые отходы приходятся на складе по цене возможной их реализации. На их стоимость уменьшают затраты на все сорта изделий, выработанных в данном отчетном периоде, пропорционально массе израсходованной муки. При этом массу муки, израсходованную на выпечку изделий, на массу оприходованных отходов не уменьшают, так как при установлении норм выхода учитываются все потери муки.

Безвозвратные отходы оценке не подлежат.

Список использованной литературы:

1. Белова М.В., Касьянова С. А., Кузнецова И.М., Лактионова Н.В., Шарудина З. А. Актуальные вопросы учета, анализа и аудита в условиях конвергенции стандартов бухгалтерского учета и аудиторской деятельности. / М.В. Белова, С. А. Касьянова, И.М. Кузнецова, Н.В. Лактионова, З. А. Шарудина. - Краснодар. - 2016.
2. Белова М. В. Формирование бухгалтерской управленческой отчетности коммерческой организации // Сфера услуг: инновации и качество. - 2012. - № 6. - С.7.
3. Белова М. В. Классификация методов расчета себестоимости продукции / В сборнике: Проблемы и перспективы социально - экономического развития Юга России. Краснодар: Просвещение – Юг, 2010. – с. 53 - 58.
4. Кузнецова И. М. Расчетные операции между контрагентами: бухгалтерский и налоговый учет // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. 2016. - № 2. С.110 - 118.
5. Кузнецова И.М. Анализ рыночной активности промышленного предприятия / И.М. Кузнецова. - Краснодар: Экоинвест, 2006. - 150 с.

© Смирнов А.В., Кузьмич Р.А., 2016

Курочко О.С.

Студент 4 курса

Финансово - экономического факультета

Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского

г. Брянск, Российская Федерация

Степаниденко Ю.В.

Студент 4 курса

Финансово - экономического факультета

Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского

г. Брянск, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ

Общественно организованное питание возникло в результате развития производительных сил и углубления общественного разделения труда, что выразилось в обобществлении труда по производству готовой пищи и организации ее потребления.

Роль общественного питания возрастает, что обусловлено изменением технологий переработки продуктов питания, развитием коммуникаций, средств доставки продукции и сырья, интенсификацией многих производственных процессов.

Общественное питание представляет совокупность предприятий, объединений и других хозяйственных единиц, связанных с производством и организацией потребления готовой пищи, независимо от форм собственности, организации управления, обслуживаемых контингентов, принципов ценообразования и источников оплаты их продукции или услуг.

Предприятия общественного питания России представлены двумя секторами – государственным и частным. Государственный сектор включает учреждения питания для детей, дошкольников, школьников, военнослужащих, лиц, находящихся в заключении. Частный сектор образуется предприятиями коммерческого типа, действующими на принципах свободного ценообразования [1].

В настоящее время система общественного питания в России представляет собой совокупность предприятий с различным уровнем обслуживания, качеством продукции, разнообразием используемого оборудования. Крупные предприятия общественного питания России конкурируют с западными сетями «Макдональдс», кафе, закусочными, открываемыми иностранными фирмами [2, с.151].

Важнейшей задачей системы общественного питания России является создание предприятий с высоким качеством приготавливаемых продуктов, уровнем обслуживания, максимально удобных для посетителей.

Структура предприятий общественного питания представлена такими сегментами как гастрономические рестораны, корпоративное питание, быстрое обслуживание, социальное питание и т.д.

Перспективы развития рынка общественного питания напрямую связаны с уровнем жизни населения, проживающего на данной территории.

Особое внимание уделяется размещению предприятий общественного питания. При обосновании размещения необходимо учитывать рыночные условия хозяйствования, транспортную доступность, сосредоточение спортивных, культурных, оздоровительных центров, мест приложения труда [3, с.166].

Увеличиваются объемы продаж предприятий, специализирующиеся на доставке готовой продукции на дом и реализации еды на вынос. В России данное направление развивается достаточно активно, велик потенциал для роста.

Быстрыми темпами развивается сеть быстрого питания. Это кафе самообслуживания, столовые, закусочные, работающие в категории «фаст - фуд», «фри - фло», специализированные предприятия – пиццерии, бутербродные, пирожковые и др. [4, с. 65].

Таким образом, целесообразно обозначить основные тенденции развития индустрии питания России на современном этапе:

- Рост требовательности со стороны клиентов к услугам индустрии питания;
- Увеличение потребности в рабочей силе индустрии питания;
- Рост инвестиционной привлекательности бизнеса;
- Увеличение доли сетевых предприятий;
- Наличие существенной доли международных операторов;
- Развитие рынка за счет сегмента «быстрого питания».

– Растущая необходимость в предприятиях специализированного типа, адаптированных под конкретный целевой сегмент потребителей, в частности лечебное и диетическое питание.

Список использованной литературы

1. Мрыхина, Е.Б. Организация производства на предприятиях общественного питания: учебное пособие / Е.Б. Мрыхина. – М.: Форум, ИНФРА - М, 2012. – 176 с.
2. Радченко, Л.А. Организация производства на предприятиях общественного питания. Учебное пособие / Л.А. Радченко. – Ростов н / Д: Феникс, 2006. – 352 с.
3. Тачкова, И.А. Экономическое обоснование размещения предприятий пищевой промышленности в современных условиях хозяйствования // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. № 11. С. 164 - 170.
4. Усов, В.В. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания: учебное пособие / В.В. Усов. – М.: Издательский центр «Академия». – 2012. – 432 с.

© Курочко О.С., Степаниденко Ю.В., 2016

Лунина Ю.В.

ведущий экономист УФКС

Лунина Д.С.

студент 4 курса

инженерно - строительного факультета ТОГУ

г. Хабаровск, Российская Федерация

Lunina Y.V., Lunina D.S.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ НАПРАВЛЕННЫЕ НА СТАБИЛИЗАЦИЮ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЫНКА ТРУДА

GOVERNMENT PROGRAMS KHABAROVSK TERRITORY AIMED AT STABILIZING THE DEMOGRAPHIC SITUATION, AND BALANCE OF THE LABOUR MARKET

В статье рассматриваются государственные программы, направленные на социально - экономическое развитие Хабаровского края. Представлены результаты деятельности по внедрению государственных программ по стабилизации демографической ситуации и сбалансированности рынка труда на территории Хабаровского края.

Ключевые слова: государственные программы развития, демографическая ситуация, миграция, соотечественники, рынок труда.

The article examines the state programs aimed at socio - economic development of the Khabarovsk Territory. The are the results of operations for the implementation of government

programs to stabilize the demographic situation and the balance of the market work in the Khabarovsk Territory.

Keywords: government development programs, demographics, migration, compatriots, the labor market.

Стратегической целью государственной политики на востоке страны является ускоренное формирование эффективной и конкурентоспособной экономики, обеспечивающей достойное место российского Дальнего Востока в интеграционном пространстве Азиатско - Тихоокеанского региона, решение геополитической задачи по привлечению и закреплению населения в Дальневосточном регионе.

Хабаровский край выступает одним из ключевых проводников политики государства на Дальнем Востоке. Выгодное географическое положение, коммуникационная инфраструктура, экономический, научный и кадровый потенциал определяют краю ведущее место в реализации стратегических направлений развития Дальневосточного региона.

Стратегия развития края задает общие ориентиры будущего развития социальной и экономической системы на территории Хабаровского края для органов государственной власти, бизнеса, потенциальных инвесторов, является базой для разработки планов, программ, проектов, прогнозов.

Программа стратегического развития направлена на достижение следующих целей:

- новое качество жизни и укрепление населенческого потенциала;
- стабильный рост и модернизация экономики края;
- повышение эффективности государственного управления.

Согласно Перечню государственных программ, утвержденного распоряжением Правительства Хабаровского в 2014 году в крае реализовывались 29 государственных программ, направленных на решение проблем социально - экономического развития края по трем основным направлениям:

- повышение качества жизни населения и укрепление населенческого потенциала – 13 государственных программ;
- устойчивое развитие экономики – 11 государственных программ;
- совершенствование государственного и муниципального управления – 5 государственных программ.[2]

В настоящее время основной проблемой Дальнего Востока является неблагоприятная демографическая ситуация и диспропорция на рынке труда.

По данным Института народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук прогнозная динамика населения в ДВ регионе в трудоспособном возрасте будет сокращаться, так например в 2015 году она составляет 92,6 % к 2010 году, прогноз на 2020 г - 91,3 %, 2030г. - 85,0 %.

В общей миграционной убыли превалирует отток населения в трудоспособном возрасте и младшем трудоспособном возрасте (будущая смена поколений), происходит ухудшение возрастной структуры населения.

Учитывая значимость демографической составляющей социально - экономического развития края, реализация мероприятий программы демографического развития

продолжаются в 2014 году в составе программ по развитию образования, здравоохранения, социальной защиты населения края.

Кроме этого, в соответствии с решением Правительства Российской Федерации (распоряжение от 15 июля 2013 г. № 1207 - р) в октябре 2013 года принята ГП «Оказание содействия добровольному переселению в Хабаровский край соотечественников, проживающих за рубежом».

Для привлечения в край экономически активного населения, работников, востребованных на рынке труда, реализуется региональная государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в край соотечественников, проживающих за рубежом, и мероприятия, направленные на развитие миграции в крае. В целях стимулирования и привлечения в край соотечественников с 2014 года предусмотрено предоставление дополнительных гарантий и мер социальной поддержки за счет средств краевого бюджета, а также мероприятия, связанные с адаптацией и обеспечением интеграции мигрантов в принимающее сообщество.

В рамках реализации государственной программы края по оказанию содействия добровольному переселению соотечественников в 2014 году обеспечено прибытие в край 2 156 человек (в 2,4 раза больше запланированного целевого показателя), на 2015 год предусмотрено переселение в край 985 человек (111,0 % к целевому показателю 2014 года).

Если в 2014 году коэффициент миграционной убыли составил « - 16,7» человек на 10 тыс. населения при плане 13,0 человек на 10 тыс. населения, то на 2015 год коэффициент миграционной убыли определен в размере « - 18,7» человек на 10 тыс. населения (112,0 % к 2014 году).

На 01 января 2015 года численность постоянного населения края составляла 1 338,6 тыс. человек. Среднегодовая численность населения за 2014 год – 1 339,3 тыс. человек (99,9 % к уровню 2013 года). На 2015 год с учетом сложившихся тенденций и реализации мероприятий по стабилизации численности населения края среднегодовая численность населения планируется в размере 1 338,0 тыс. человек (99,9 % к уровню 2014 года). [1]

Неблагоприятная демографическая ситуация сказывается и на обеспечении сбалансированности рынка труда. В целях повышения эффективности работы Правительства края по вопросам сбалансированности рынка труда, улучшения структуры занятости и обеспечения приоритетного права жителей края на трудоустройство в 2014 году реализовывались:

– государственная программа края «Развитие рынка труда и содействие занятости населения Хабаровского края» (постановление Правительства края от 20 апреля 2012 г. № 125 - пр). Финансовые затраты в рамках программы составили: 94,2 млн. рублей (99,9 %) – средства краевого бюджета на активную политику занятости населения, 435,0 млн. рублей (95,7 %) – субвенции из федерального бюджета на социальную поддержку безработных граждан;

– программа дополнительных мер снижения напряженности на рынке труда края (постановление Правительства края от 17 декабря 2012 г. № 444 - пр).

Принятые меры позволили в 2014 г. сократить численность безработных и уровень регистрируемой безработицы. На 01 января 2015 г. численность зарегистрированных безработных по краю составила 8,9 тыс. человек (на 01 января 2014 г. – 12,4 тыс. человек), уровень регистрируемой безработицы – 1,2 % (на 01 января 2014 г. – 1,7 %). Общая

численность безработных в 2014 г. увеличилась по сравнению с 2013 г. на 1,7 тыс. человек и составила 43,9 тыс. человек. Уровень общей безработицы составил 5,9 % экономически активного населения против 5,7 % в 2013 году. В 2014 году численность экономически активного населения края составила 744,6 тыс. человек (99,7 % к уровню 2013 года), численность занятых в экономике – 732,0 тыс. человек (100,2 %). [1]

1. По итогам работы отмечен рост средней оценки результативности государственных программ, реализованных в крае в 2014 году по сравнению с 2013 годом. Улучшились значения интегральной оценки по 17 государственным программам. В 2014 году на реализацию программ направлено более 119 млрд. рублей, включая привлечение 24,8 млрд. рублей внебюджетных средств, освоено 97 % финансовых средств. В рамках государственных программ выполнено более 600 показателей (индикаторов), в том числе направленных на реализацию «майских указов».

Для развития экономики Дальнего Востока, в соответствии с государственными программами необходимо:

1. Преодолеть структурные диспропорции в экономике макрорегиона на основе опережающего развития перерабатывающих и обрабатывающих производств.

2. Подготовить специалистов по новым направлениям и образовательным программам, соответствующим программе развития региона.

3. Обеспечить долгосрочное и среднесрочное прогнозирование спроса и предложения рабочей силы, в соответствии с ним, целевой заказ на подготовку специалистов в образовательных организациях региона.

Стабильное развитие региональной экономики находится в прямой зависимости от наличия соответствующей социально-экономического, политики и кадрового потенциала региона. Это определяет территориальную привлекательность региона для размещения новых и развития существующих производств, а тем самым – для создания новых рабочих мест.

Литература

1. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности министерства экономического развития Хабаровского края за 2014г

2. О стратегии социального и экономического развития Хабаровского края на период до 2025 года (с изменениями на 26 мая 2011 года) ПРАВИТЕЛЬСТВО ХАБАРОВСКОГО КРАЯ ПОСТАНОВЛЕНИЕ от 13 января 2009 года N 1 - пр О стратегии социального и экономического развития Хабаровского края на период до 2025 года

© Лунина Ю.В., Лунина Д.С. 2016

Мажуховский Е.А.,
аспирант РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Москва, Российская Федерация

ОБЩЕСТВО ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ ТУРОПЕРАТОРОВ: ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ И ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ

В настоящее время туроператоры, как и вся туристическая сфера Российской Федерации в целом, находятся в состоянии кризиса. Только за предыдущие два года (с начала 2014 по конец 2015 гг.) число туроператоров, работающих в сегменте выездного туризма,

сократилось с 2050 до 650 организаций [1]. Более того, по мнению Ассоциации туроператоров России, сокращение продолжится и в 2016 году. Картину, однако, скрашивает рост числа туроператоров занимающихся въездным и внутренним туризмом, но пока неясно насколько стабильна и долгосрочна эта динамика.

Согласно последним данным, по состоянию на март 2016 года в едином федеральном реестре зарегистрировано около 3900 туроператоров, среди которых уже только лишь 617 организаций занимаются выездным туризмом, а подавляющее большинство - около 3300 туроператоров - занимаются въездным и / или внутренним туризмом [2].

Проанализировав ситуацию и изучив большой объем разнообразной информации о туризме, страховании, законодательстве и пр., включая зарубежный опыт, было решено предложить создать в России "Общество взаимного страхования туроператоров" (ОВС Туроператоров). На основании проведенных исследований можно утверждать, что именно такое взаимное общество сможет помочь в решении многих проблем отечественного туризма, став инструментом долгосрочного и стабильного развития туристической сферы Российской Федерации.

Основной целью ОВС Туроператоров станет страхование гражданской ответственности туроператоров за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта. Эта цель позволяет удовлетворить требование статьи 4.1 Федерального закона "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации", согласно которой "все туроператоры, зарегистрированные на территории Российской Федерации, должны иметь финансовое обеспечение" [3]. Финансовое обеспечение может быть получено путем заключения договора страхования со страховой суммой равной требуемому размеру финансового обеспечения.

Но главное заключается в том, что ОВС Туроператоров, имея своей основной целью выполнение требований российского законодательства в части обеспечения надлежащих финансовых гарантий туроператоров путем взаимного страхования их гражданской ответственности, одновременно поставит перед собой следующие задачи:

- 1) Снизить ежегодные затраты туроператоров на обеспечение финансовых гарантий;
- 2) Решить проблему получения финансового обеспечения;
- 3) Повысить финансовую устойчивость туроператоров;
- 4) Ликвидировать ситуацию взаимного недоверия и общественной напряженности;
- 5) Увеличить возможности туроператоров по взаимодействию с финансовым регулятором и законодательными властями;
- 6) Предложить и реализовать меры по оптимизации и долгосрочной стабилизации туристического и страхового законодательства (в части взаимного страхования);
- 7) Обеспечить устойчивое развитие внутреннего и выездного сегментов туристической сферы Российской Федерации.

В рамках данной публикации нет возможности подробно описать то, как и за счет чего будут реализованы поставленные задачи. Но кратко следует пояснить, что взаимное страхование будет для туроператоров дешевле, чем страхование коммерческое, за счет двух основных факторов: некоммерческий характер взаимного страхования (в т.ч. - отсутствие в тарифах комиссий страховым агентам) и большее число членов взаимного общества (следовательно - договоров страхования), чем у любого отдельного коммерческого страховщика. Ожидается, что при создании ОВС Туроператоров в его составе будет от 300

до 500 членов (туроператоров), среди которых будут и крупные, и средние, и небольшие туроператоры, представляющие все направления туризма (выездной, въездной, внутренний).

Особенности организации ОВС Туроператоров будут отражены в Уставе взаимного общества, а специфика страхования - в правилах взаимного страхования, которые являются ключевыми документами взаимного общества.

Совокупным результатом деятельности ОВС Туроператоров станет успешное и стабильное развитие всей туристической сферы Российской Федерации, так как цель и задачи этого взаимного общества направлены на достижение именно такого наивысшего результата. Это, в свою очередь, обосновывает актуальность, полезность и перспективность проекта создания ОВС Туроператоров.

Но для воплощения этого проекта необходима длительная, серьезная работа. В рамках данной публикации излагается видение процесса подготовки и создания ОВС Туроператоров.

Процесс создания ОВС Туроператоров предполагает большой объем подготовительной работы. Непосредственно создание взаимного общества - это лишь конечный результат этого длительного процесса. Тем не менее, поскольку конечная цель всей этой деятельности - создание взаимного общества, то справедливо и удобно называть весь этот процесс просто "процессом создания".

При разработке процесса создания ОВС Туроператоров были учтены различные факторы, проблемы и перспективы туристического и страхового рынков Российской Федерации, включая рынок взаимного страхования. Также были приняты во внимание рекомендации о минимальном числе членов взаимного общества [4], о желательности внесения изменений в действующее законодательство [5] и многое другое.

С учетом результатов проведенных исследований, разработан и предлагается для научного обсуждения процесс создания ОВС Туроператоров, который должен включать в себя следующие основные этапы:

1) Научно - теоретическое обоснование целесообразности создания ОВС Туроператоров, разработка проектов основных документов взаимного общества (Устав, правила взаимного страхования и др.), финансово - экономическое обоснование эффективности проекта. Обобщенно все это можно назвать разработкой проекта ОВС Туроператоров. Но важнее то, что этот комплекс работ в целом уже осуществлен автором. Основные результаты изложены в различных публикациях (включая эту в части процесса создания взаимного общества), а некоторые - еще будут излагаться в последующих. Кроме того, процесс создания ОВС Туроператоров предполагает, что на следующих этапах реализации этого процесса проект будет дополняться научными работами других авторов, комментариями и рекомендациями практикующих юристов, страховщиков, экономистов и, конечно, самих туроператоров.

2) Создание исходной группы лиц (далее - Группа), которая возьмется за реализацию проекта создания ОВС Туроператоров. Это предполагает активный поиск заинтересованных лиц и будущих единомышленников, которые положат начало конкретной практической деятельности по подготовке к созданию взаимного общества.

3) Информационная работа и получение обратной связи. Группа должна представлять первоначальный проект создания ОВС Туроператоров максимально возможному числу

туроператоров для того, чтобы не только рассказать о наличии такого проекта, но и объяснить его суть, возможности и преимущества, и в конечном итоге заинтересовать хотя бы некоторое количество туроператоров в совместной работе и поддержке проекта.

Для этого подойдут как личные встречи с представителями отдельных туроператоров, так и семинары, конференции для широкого круга лиц, интересующихся перспективами развития туристической сферы России.

Заинтересовавшихся туроператоров, представителей науки, общественности и иных сфер, всех кто готов приложить хоть какие - то усилия, оказать любую посильную помощь следует по возможности включать в постоянный состав Группы. Далее Группа совместно обсуждает и принимает решение о том, каким образом и в каких формах (статьи, заметки, книги, выступления на радио и телевидении и др.) возможно и целесообразно представить проект создания ОВС Туроператоров для широкого освещения в СМИ и общественного обсуждения.

Постепенно, в ходе информационной работы, все большее число туроператоров и иных заинтересованных лиц смогут принять участие в обсуждении проекта, внесении предложений и дополнений.

Отметим, что на каждом этапе информационной работы необходимо:

а) собирать конструктивные замечания и предложения по оптимизации проекта создания ОВС Туроператоров;

б) включать в состав Группы новых заинтересованных лиц, выразивших согласие и готовность к практическому осуществлению проекта создания ОВС Туроператоров.

4) По результатам обсуждений с туроператорами и всеми прочими заинтересованными лицами, Группе необходимо обобщить все полученные замечания, предложения, советы и рекомендации. Первоначальный проект создания ОВС Туроператоров должен быть существенно уточнен и доработан так, чтобы представлять собой пакет документов и предложений, готовых уже к непосредственному практическому использованию.

5) Группа при поддержке туроператоров и заинтересованных лиц организывает семинары, конференции, встречи, консультации (формат выбирается в зависимости от обстоятельств и возможностей) по вопросам практической реализации проекта создания ОВС Туроператоров. Эта работа должна быть проведена во всех значимых с точки зрения числа туроператоров городах России. Ожидаемый результат данной работы - реальная заинтересованность значительного числа туроператоров в том, чтобы создать ОВС Туроператоров и стать его членами. Данный этап можно будет считать завершенным, когда число потенциальных участников будет не меньше (а лучше - больше) минимально необходимого числа членов ОВС Туроператоров, т.е. - не менее 200 туроператоров.

6) Группа организует съезд будущих членов взаимного общества, на котором те принимают официальное решение о создании ОВС Туроператоров. Съезд утверждает состав рабочей группы по созданию ОВС Туроператоров (далее - Рабочая группа). Рабочая группа также наделяется правом общения и ведения переговоров (встречи, обращения, предложения и т.д.) с Правительством Российской Федерации и иными органами власти, Банком России, Ассоциацией туроператоров России (АТОР), Всероссийским союзом страховщиков (ВСС), иными организациями, юридическими и физическими лицами от лица всех будущих членов ОВС Туроператоров.

7) Рабочая группа направляет проект создания ОВС Туроператоров в Ассоциацию туроператоров России с предложением о сотрудничестве, а также с целью заручиться поддержкой данной организации. Мы считаем, что для большего успеха было бы желательно реализовать этот проект совместно с Ассоциацией, или хотя бы при ее поддержке.

Кроме того, Рабочая группа (желательно совместно с АТОР и от лица всех туроператоров России) и / или при помощи своих юристов подготавливает и направляет обоснованные предложения Правительству Российской Федерации по внесению изменений в туристическое и страховое законодательство (в соответствии с проектом создания ОВС Туроператоров, целью и задачами взаимного общества). Прежде всего - о необходимых изменениях Федерального закона "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" [3].

Одно из необходимых изменений связано с тем, что в соответствии со статьей 4.1 Закона "Об организации страхового дела в Российской Федерации" термины "страховая организация" и "общество взаимного страхования" не являются тождественными [6]. А в Федеральном законе "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" [3] общества взаимного страхования не упоминаются, в результате чего Закон не предполагает в явном виде возможность взаимного страхования ответственности туроператоров. Для беспрепятственного функционирования ОВС Туроператоров необходимо, таким образом, уточнение Закона путем внесения взаимных обществ в перечень организаций, которые могут предоставлять финансовые гарантии туроператорам на основании договора страхования ответственности.

8) По результатам совместной работы с АТОР и с учетом реакции Правительства Российской Федерации на предложения по законодательным изменениям (или при отсутствии реакции к некоему заранее определенному моменту времени) Рабочая группа готовит итоговые документы для регистрации и создания ОВС Туроператоров.

Кроме того, Рабочая группа осуществляет подбор кандидатур на должность директора ОВС Туроператоров и других ключевых сотрудников, необходимых на начальном этапе деятельности взаимного общества.

9) Созывается первое общее собрание членов ОВС Туроператоров, которое утверждает Устав, правила взаимного страхования и все прочие необходимые документы; выполняются процедуры и утверждаются решения, предусмотренные Уставом взаимного общества.

10) Директор и сотрудники взаимного общества осуществляют регистрацию ОВС Туроператоров, обеспечивают получение Лицензии на осуществление взаимного страхования у Банка России, открывают банковские счета взаимного общества, осуществляют иные действия и процедуры, предусмотренные законодательством и необходимые для функционирования взаимного общества.

11) ОВС Туроператоров принимает вступительные взносы и страховые премии, начинает осуществление деятельности по взаимному страхованию гражданской ответственности туроператоров России.

Таковы вкратце основные этапы процесса подготовки и создания ОВС Туроператоров.

Мы показали, как именно может быть осуществлен сложный процесс создания и начала функционирования ОВС Туроператоров от появления исходного проекта и до его

практического воплощения. Результаты всей проделанной работы, включая видение процесса создания ОВС Туроператоров, изложенные в этой и ряде других публикаций, составляют научно - теоретическую базу необходимую для успешной реализации этого проекта.

Надеемся, что данная тема вызовет интерес у широкого круга лиц, и в будущем многие захотят присоединиться к практической деятельности по развитию туристической сферы Российской Федерации с использованием взаимного страхования.

Список использованной литературы:

1. Воронина Ю.: Полет без посредников / Ю. Воронина // "RG.ru" от 29.12.2015 [Электронный ресурс]: URL: <http://m.rg.ru/2015/12/29/turizm.html>
2. Сайт Федерального агентства по туризму: "Поиск по реестру туроператоров". [Электронный ресурс]: http://www.russiatourism.ru/operators/index.php?fo_sum_from=100000000&mode=2
3. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132 - ФЗ (ред. от 29.06.2015) "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации".
4. Дадьков В.Н., Турбина К.Е.: Взаимное страхование / К.Е. Турбина, В.Н. Дадьков. – М.: Анкил, 2007. – 344 с.
5. Згонников А.П.: Современное состояние законодательства о создании и деятельности обществ взаимного страхования в Российской Федерации / А.П. Згонников // Вестник Воронежского государственного университета. - 2010. - № 2 (9).
6. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015 - 1 (ред. от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016).

© Мажуховский Е.А., 2016

Мамсирова А.А.,

аспирант,

Полинко А.В.

аспирант

кафедры экономики и управления
Адыгейского государственного университета
г. Майкоп, Российская Федерация

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕАЛИЗАЦИИ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

В условиях обостряющейся конкуренции в сервисной сфере современной экономике возрастает необходимость установления постоянного контакта с целевой аудиторией, в ходе которого происходит обмен информацией между сервисной организацией и потребителями ее услуг. Потребители предоставляют информацию о собственных нуждах

и потребностях, которая, в свою очередь, трансформируется в важнейшие характеристики услуг, формируемых и предоставляемых своим потребителям сервисной организацией.

В случае, когда потенциальный потребитель предоставляемых сервисной организацией услуг выступает как их индивидуальный заказчик, он должен быть в значительной степени вовлечен в формирование потребительской ценности услуг, необходимых именно ему, и при этом оказывать влияние на ключевые аспекты их формирования и предоставления. Участие потребителя, в данном случае, предполагает личную форму осознанного сотрудничества с поставщиком услуг, выраженную в действиях по передаче определенной информации, а также в виде непосредственного выполнения действий по формированию потребительской ценности конкретной услуги или «пакета услуг», характерных для конкретной сервисной организации.

В результате соучастия данной организации и потребителей ее услуг в процессе их создания и реализации происходит формирование исключительных характеристик, определяющих потребительскую ценность этих услуг. При этом вовлечение клиента в процесс создания услуги выступает одним из способов дифференциации продуктового предложения среди конкурентных альтернатив на рынке услуг.

Отметим, что внедрение информационных технологий, являющееся обязательным атрибутом эффективной деятельности на современных рынках услуг, позволяет не только изменить концептуальные подходы к формированию организационных, экономических и управленческих отношений, возникающие в процессе функционирования сервисной организации, но и обеспечить реализацию клиентоориентированной направленности ее деятельности в целом и участие потребителя в формировании ключевых характеристик предоставляемых ему услуг, в частности.

В этой связи отметим, что информационные технологии оказывают существенное влияние на характер деятельности сервисных организаций. Экономическое содержание такой категории как «предприятие» все в большей степени теряет такие ключевые характеристики как обособленность и локализованность. При этом можно выделить следующие особенности функционирования предприятий сервисной сферы в условиях информатизации бизнеса:

- 1) ускорение процессов обработки и передачи информации;
- 2) повышение информационной прозрачности бизнеса;
- 3) организационные изменения в структуре предприятия;
- 4) разделение функций предприятия на основные и второстепенные;
- 5) изменение структуры и стоимости основных производственных ресурсов;
- 6) изменение характера и структуры трудовых ресурсов предприятия;
- 7) становление нематериальных активов в качестве ведущего элемента капитала предпринимательской структуры.

В частности, можно указать на возникновение информационных систем принципиально нового класса - CRM (Customer Relationship Management), которые ориентированы на управление взаимоотношениями с клиентами как направленной на построение устойчивого бизнеса стратегии, ядром которой является клиентоориентированный подход [1]. Данная стратегия базируется на инновационных информационных технологиях сбора, анализа и использования

информации о клиентах предприятия на различных стадиях их жизненного цикла с целью выстраивания взаимовыгодных отношений с ними [2].

На технологическом уровне данная система выступает как комплекс интегрированных в информационную систему сервисной организации взаимосвязанных приложений, объединенных общей базой данных. При этом на основе специального программного обеспечения производится комплексная автоматизация бизнес - процессов в сферах маркетинга, продаж и сервиса. В результате у организации появляется возможность обратиться к конкретному клиенту в необходимый момент времени с наилучшим предложением и по самому удобному для заказчика каналу взаимодействия [3].

Основным назначением CRM - систем является сбор и систематизация разнообразной информации о клиентах компании, на основе анализа которой формируется механизм взаимовыгодного сотрудничества с ними. При этом к важнейшим целям использования CRM - систем относятся:

- поддержание оперативного доступа к необходимым информационным ресурсам в ходе контакта сотрудника компании с клиентом;
- анализ информации, отражающей взаимоотношения компании с конкретными клиентами и их группами, сформированными по различным критериям, целью которого является разработка рекомендаций по оптимизации взаимоотношений с ними;
- привлечение клиентов к сотрудничеству, обеспечивающему их воздействие на процессы разработки совершенствования товаров и услуг, предлагаемых предпринимательской структурой.

Перспективным направлением развития CRM - систем являются системы управления опытом клиента (Customer Experience Management, CEM), которые подразумевают анализ, оптимизацию и передачу ценного опыта клиентам. CEM выражает заинтересованность во всех взаимодействиях с клиентом, а не только в тех, которые формализованы в CRM - системах, ориентируясь на восприятие компанией ценности самого клиента [4].

Таким образом, реализация подобных технологических подходов позволяет в наибольшей степени обеспечить потребительскую ценность конкретной услуги, позволяя поддерживать постоянный контакт с реальными и потенциальными заказчиками, что является одним из основных условий реализации клиентоориентированной деятельности сервисной организации.

Литература:

1. Бердина, Е. С. Основные положения и элементы клиент - ориентированной стратегии банка / Е. С. Бердина // Финансы и кредит. – 2007. - № 15. – С. 13 - 16.
2. Логин, М. К вопросу о повышении конкурентных преимуществ ипотечных продуктов / М. Логин // Банковское дело. – 2009. - № 6. – С. 37 - 42.
3. Пейн, Э. Руководство по CRM / Э. Пейн. – Минск: Гревцов Паблицер. 2007. – 373 с.
4. Савельева, Е. Е. Инновационные возможности CRM - систем / Е. Е. Савельева // Поволжский торгово - экономический журнал. – 2010. - № 4. – С. 28 - 34.

© Мамсирова А.А., 2016

© Полинко А.В., 2016

РОЛЬ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННОЕ ВРЕМЯ

Часто, говоря про норму труда, люди считают, что это пережиток прошлого нашей страны, что такое было только в период плановой экономики. Да, нельзя не согласиться, что в то время нормирование труда имело особое место в системе экономики, так как оно считалось одним из факторов экономического роста. Государство контролировало всё, в том числе и показатели роста производительности труда и прироста национального дохода.

Однако такой контроль не позволял в полной мере реализовать достижения отечественной теории, методологии и практики нормирования труда, в результате чего норма затрат труда постепенно уменьшала значение своих основных функций, таких как мера вознаграждения за труд, эталона эффективности организации производства, труда и управления, критерия оценки уровня производительности труда, цены и качества продукции (услуг) [2].

В наше время с развитием рыночной экономики организация и нормирование труда на предприятиях различных отраслей понесли серьезные изменения: менялись и мнения по организационному процессу работников, и методы оценки эффективности работы, что зависело от задачи, поставленной перед определенным предприятием [3].

Интерес к нормированию труда остается и в наше время, поскольку доходы руководителя предприятия, а, следовательно, и заработная плата работников, напрямую зависят от таких показателей, как себестоимость произведенной продукции, объем и цена реализованной продукции. Роль нормирования труда может объясниться тем, что при его правильной организации, предприятие обеспечивается стабильностью в экономическом, техническом и социальном развитии.

По мнению зарубежных специалистов, предприятия могут получать больший доход и увеличить объемы выпуска продукции с увеличенным качеством производства при неизменных производственных мощностях за счет сокращения издержек и улучшения социальной атмосферы на работе, а именно стабильность кадров, уменьшение трудовых конфликтов и т.п. Для этого важно помимо ведения точного учета издержек производства, в число которых входят и издержки на трудовые ресурсы, и осуществления контроля за ними, также повышение производительности труда, что может реализоваться с помощью максимально рационального использования рабочего времени.

В советское время нормированием труда считалось «установление меры затрат труда на изготовление единицы изделия или выполнение заданного объема работы в определённых организационно - технических условиях» [1].

В наше время нормирование труда не носит обязательный характер, назначаемый государством, руководители предприятий вправе сами принять решение о применении и об отказе от применения нормативов и норм. Под нормированием труда понимается такой вид

деятельности, связанный с управлением производством, заключающийся в установлении необходимых затрат и результатов труда, а также соотношений между численностью работающих и количеством используемых ими средств труда [5].

Таким образом, мы видим, что в целом определение нормирования труда с советских времен практически не отличается от нынешнего, т.е. это говорит о том, что нормирование труда выполняет всё те же функции, что и раньше; разница лишь в том, что изменились цели и приоритеты: если раньше основной целью являлось обеспечение выполнения плана для стабильной экономической системы, то сейчас руководители предприятий преследуют иную цель, а именно рациональное управление производством, сокращение издержек, вследствие чего увеличение дохода (прибыли), т.е. иными словами, найти наиболее выгодную организацию труда.

Норма труда также связана и с рабочими, т.к. именно от них зависит скорость, качество и объем производства того или иного товара. В своей работе Цыренов Д.Д. подчеркивает, что «наибольший интерес для нас представляет такой «показатель результата», как востребованность выпускников. Именно трудоустройство выпускников и успешная карьера по специальности суть важнейших показателей качества профессионального образования» [6].

Рабочие также заинтересованы в установлении норм труда, т.к. без этих показателей не обеспечивается полнота рабочей силы. Савичева А.Н. приводит пример оценки рабочей силы: «...действующие сегодня нормативы безнадежно устарели. <...> Работник выполняет примерно половину той работы, которая была бы предусмотрена действующим нормативом, не сознавая, что при этом он получает заработную плату, соответствующую полностью отработанному времени. <...> С другой стороны, на современных предприятиях могут встречаться и прямо противоположные ситуации, когда в отсутствии норм, труд работника оплачивается лишь наполовину» [4].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в современный период развития экономики страны роль нормирования труда хоть и снизилась в некоторой степени, тем не менее она важна и для государства, как обеспечение баланса в экономике страны, и для предприятия, как получение более высокого дохода, а также снижения издержек, и для рабочих, проявляющееся в рациональном рабочем времени и соответствии выполненной ими работой и оплатой за их труд. Важно не забывать про это особенно в столь нестабильный период кризиса в экономике нашей страны, ведь нормирование труда – это один из показателей экономической стабильности, который поможет вернуть нам наши позиции в мировой экономике и урегулировать международные отношения.

Список использованной литературы

1. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bse.slovaronline.com/%D0%9D/%D0%9D%D0%9E/23783-NORMIROVANIE_TRUDA
2. Брылев В. И. Нормирование труда в рыночной экономике : диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук, - Москва, 1998. - 154 с.
3. Командиров М. А. Повышение эффективности организации труда предприятий розничной торговли на основе нормирования труда / М. А. Командиров, - диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, - Москва, 2015. - 214 с.

4. Савичева А. Н. Обоснование целесообразности применения нормирования труда на современных предприятиях / А. Н. Савичева // Инновационная наука. – Уфа : Изд - во Аэтерна, 2015. – С. 261 – 265.

5. Тихомирова Т. П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии : учеб. пособие / Т. П. Тихомирова, Е. И. Чучкалова. – Екатеринбург: Изд - во ГОУ ВПО «Рос.гос.проф. - пед.ун - т», 2008. – 185 с.

6. Цыренов Д. Д. Оценка качества профессионального образования с учетом критерия занятости: теория и практика / Д. Д. Цыренов // Проблемы современной экономики. – Санкт - Петербург : Изд - во Научно - производственная компания «РОСТ», 2011. – С. 315 - 318.

© Меликова С.С., 2016

Мирза Д.Д.

Россия, г. Майкоп, Адыгейский государственный университет

СУЩНОСТЬ АДАПТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕРВИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ИНСТРУМЕНТЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрена структура адаптивного потенциала организации, особое внимание уделяется ресурсам нематериальным. При этом на первое место выходит интеллектуальный ресурс с его способностями рождать идеи. Успешность адаптации сервисной организации к изменяющимся условиям внешней среды обуславливается наличием у нее адаптивного потенциала, что актуализирует проблему его формирования на основе максимального задействования знаний и умений ее сотрудников, а также комплекса организационных решений, принимаемых на уровне менеджмента компании.

Ключевые слова: сервисная организация, адаптивный потенциал, информационные и интеллектуальные ресурсы, потенциал устойчивости.

Негативные экономические тенденции, находящие свое проявление, в частности, в развитии ситуации на отечественных рынках услуг, обуславливают необходимость формирования адаптивных инструментов, нацеленного на поддержание устойчивости развития сервисной организации в условиях обострения нестабильности внешней среды.

Отметим, что под адаптацией организации подразумевается комплекс целенаправленных и последовательных действий, направленных на обеспечение оптимального состояния ее ресурсов в условиях непредвиденного изменения условий внешней среды путем смены алгоритма функционирования, повышения гибкости и приспособляемости [1]. При этом процесс адаптации организации к изменяющимся условиям внешней среды должен иметь под собой определенную основу, в роли которой выступает адаптивный потенциал.

По мнению Г. И. Курчевой, адаптивный потенциал организации можно представить в виде уровня согласованности составных частей организационной системы, возможности ее внутренних переменных приспособляться к изменений условий внешней среды [2].

По нашему мнению, адаптивный потенциал сервисной организации представляет собой совокупность следующих элементов:

- ресурсов (в том числе нематериальных), которыми обладает организация;
- способностей менеджмента организации по управлению имеющимися ресурсами.

Отметим, что специфические организационные решения, принимаемые в условиях неопределенности, также представляют собой важнейший элемент адаптивного потенциала. При этом процесс разработки и принятия данных решений предполагает наличие специфической организационной политики и процедур, формируемых на основе знаний и умений, которыми обладают сотрудники сервисной организации.

В данной связи отметим, что, по мнению Э. Пенроуз, предприятие может получать ренту не только вследствие обладания лучшими ресурсами, но и при способности использовать те же ресурсы, которыми обладают и его конкуренты, лучшим образом [3].

Таким образом, говоря об адаптивном потенциале сервисной организации, прежде всего, следует иметь в виду наличие у нее совокупности определенных ресурсов и способностей эффективно управлять ими. При этом еще в начале 1970 - х годов А. И. Анчишкин отмечал, что ресурсы в процессе воспроизводства становятся его действующими элементами и принимают форму факторов производства [4]. В рамках современной экономики знаний и, особенно в рамках сферы услуг, подобное свойство в наибольшей степени присуще ресурсам нематериальным, основными формами которых являются информационные и интеллектуальные ресурсы (рисунок 1).



Рис. 1 – Взаимосвязь видов ресурсов в процессе адаптации деятельности хозяйствующего субъекта к изменению экономических условий [5]

При этом на первое место по степени важности в условиях внешней нестабильности в структуре элементов адаптивного потенциала выходит интеллектуальный ресурс с его способностями рождать идеи, придающие услугам компании большую ценность в глазах потребителей по сравнению с услугами ее ключевых конкурентов [6]. Т. Стюарт в этой связи обосновывает значение интеллектуального капитала как наиболее реального, доступного и социально ориентированного источника развития организации, масштабное использование которого является залогом успеха бизнеса [7].

В то же время, качественный уровень организационных решений напрямую определяется полнотой и достоверностью информации, на основе которой они принимаются. При этом требования к качеству и оперативности необходимой для принятия решений информации в условиях неопределенности намного превышает аналогичные требования к информации, необходимой менеджменту в стабильной среде развития бизнеса.

В условиях обострения флуктуаций внешней среды успешное функционирование сервисной организации в значительной большей степени, чем в экономически стабильной обстановке, определяется эффективностью процесса управления, базирующегося на использовании специфических интеллектуальных ресурсов и их информационного обеспечения. Именно от этого зависит то, насколько динамично бизнес будет развиваться в перспективе. Следовательно, успешность адаптации сервисной организации к изменяющимся условиям внешней среды обуславливается наличием у нее соответствующего потенциала, состоящего во все в большей степени нематериальных составляющих.

Данное обстоятельство, по нашему мнению, актуализирует проблему формирования адаптивного потенциала сервисной организации на основе максимального задействования знаний и умений ее сотрудников, а также комплекса организационных решений, принимаемых на уровне менеджмента компании.

Именно на данной основе, по нашему мнению, адаптивный потенциал сервисной организации приобретает новое содержание, трансформируясь в потенциал устойчивости, который, можно представить как совокупность возможностей, которые могут быть задействованы сервисной организацией для обеспечения способности сохранять свою системную устойчивость под воздействием неблагоприятных факторов внешней среды.

В этой связи отметим, что, по мнению М. И. Видяпина и М. В. Степанова, понятие «потенциал устойчивости» выступает в качестве результата взаимодействия большого количества факторов внутренней и внешней среды бизнеса, воздействие которых носит разнонаправленный характер, и определяется следующими условиями [8,9,10]:

- 1) иллюстрирует прошлое, принимая сущностное значение экономической категории «ресурс»;
- 2) отражает настоящее, по своей сути совпадая с понятием «резерв»;
- 3) ориентируется на будущее, характеризуя будущие потенциальные возможности по приращению ресурсов, необходимых для обеспечения устойчивости сервисной организации.

При этом способность сервисной организации к адаптации, ставящая своей ключевой целью обеспечение ее устойчивости в условиях нестабильности, производится и воспроизводится самой организацией на основе соответствующих организационных решений, касающихся формирования и реализации ее адаптивного потенциала.

Список литературы

1. Рожков М. Н. Основные категории адаптивного управления социально - экономическими системами // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Экономика». - 2010, № 2. – С. 119.

2. Курчеева Г. И. Адаптация предприятия в нестабильной экономической среде // Приложение к журналу «Современная экономика», - 2003, № 3.
3. Penrose E. T., Pitelis C. The Theory of the Growth of the Firm. – Oxford: Oxford University Press, 2009. – P. 54.
4. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики. - М.: Экономика, 1973. - С. 14.
5. Татаркин А. И. Интеллектуальный ресурс общества и его роль в воспроизводственном процессе // Экономика региона. – 2010, № 3. – С. 28.
6. Шпак Н. Факторы управления знаниями // Менеджмент сегодня. – 2004, № 1. – С. 67.
7. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал - новый источник богатства организации // Новая постиндустриальная волна на Западе / под ред. В. Л. Иноземцева. - М.: Academia, 1999. – С. 380.
8. Региональная экономика / под общей ред. В. И. Видяпина и М. В. Степанова. – М.: ИНФРА - М, 2003. – С. 119.
9. Захарова Е.Н. Разработка методологии решения системных задач устойчивого развития региональных социально - экономических систем на основе когнитивных технологий и анализа симплициальных структур. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Ростов - на - Дону, 2006
10. Захарова Е.Н., Барташевич А.А. Управление эколого - экономическими рисками в системе инструментов регионального устойчивого развития. Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2011. № 4. с. 79 - 88.

© Мирза Д.Д., 2016

Мкртычан А.В.,

магистрант Высшей школы политического
управления и инновационного менеджмента
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,
г. Пятигорск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О РОЛИ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Любой предприниматель стремится иметь идеальный бизнес, приносящий доход, способный обеспечить беспечную жизнь. Бизнес также является частью экономики страны и играет в ней центральную роль. Но любой удачный бизнес начинается с бизнес плана. Рассмотрим, что же это такое.

В странах с развитой рыночной экономикой в 60 - 70 - е гг. XX века получила развитие теория стратегического планирования. Это явилось началом нового этапа развития теории планирования и управления.

Бизнес - планирование – это процедура по написанию и разработке бизнес - плана, целью которой является изучение эффективности проекта.

Бизнес - план - это документ, дающий развернутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений еще на ранних стадиях, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект и насколько он будет удачным. Бизнес - план является одним из основных документов, определяющих стратегию функционирования фирмы. Вместе с тем он базируется на общей концепции развития фирмы, более подробно разрабатывает экономический и финансовый аспект стратегии, дает технико - экономическое обоснование конкретных мероприятий. Реализация стратегии основывается на широких инвестиционных программах, составленных как целая система взаимосвязанных технических, организационных и экономических изменений на определенный период. Бизнес - план охватывает одну из частей инвестиционной программы, срок реализации которой, как правило, ограничен несколькими годами, позволяющей дать достаточно четкую экономическую оценку намеченным мероприятиям.

Наиболее важными задачами, которые решаются в ходе бизнес - планирования, являются следующие:

а) повышение научной обоснованности бизнес - планов и нормативов. Достигается, в первую очередь, осуществление обстоятельного ретроспективного анализа хозяйственной деятельности дочерних или зависимых обществ;

б) объективное и всестороннее изучение данных финансового и управленческого учета и отчетности, в том числе, по выполнению предыдущих бизнес - планов и соблюдения нормативов по количеству, структуре, качеству, ритмичности производства, реализации продукции, выполнению договоров;

в) определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;

г) контроль правильности осуществления коммерческого расчета и оценка конечных финансовых результатов;

д) выявление и измерение внутренних резервов на всех стадиях производственного процесса;

е) обоснование и испытание оптимальности управленческих решений. Принять правильное управленческое решение, выявить его рациональность и спрогнозировать эффективность можно только на основе предварительного экономического анализа. В соответствии с этим перечнем для отраслевой корпорации сформулирован перечень задач бизнес - планирования.

Наиболее важными из них являются маркетинговый анализ, продуктовый анализ, прогнозирование рынка. Инвестиционный анализ, определение источников финансирования, формирование организационной структуры дочернего или зависимого общества, формирование системы оценочных показателей, защита бизнес - плана, утверждение бизнес - плана.

Точность планирования напрямую зависит от горизонта планирования. Существует прямая зависимость между уровнем управления (грейдом) и горизонтом принятия решения.

Бизнес - план показывает, что продукт или услуга найдет своих потребителей, помогает правильно установить потенциал маркетинга и развития рыночных перспектив, а также помогает предпринимателю достойно оценить затраты, необходимые для производства и

сбыта продукции на рынке работ или услуг. С помощью бизнес - плана можно определить рентабельность будущего производства и показать свою эффективность для предприятия (инвестора), для местного, регионального и государственного бюджета.

Бизнес - план – программный продукт, вырабатываемый в ходе бизнес - планирования.

Бизнес - планирование можно распределить на три вида:

1. стратегическое (долгосрочное) показывает перспективы развития бизнеса свыше 5 лет;
2. среднесрочное - от 3 до 5 лет;
3. краткосрочное – до 1 года.

Есть две основных цели бизнес - плана: во - первых, бизнес - план дает понять инвесторам, стоит ли вкладывать средства в проект, а во - вторых, наглядно показывает информацию о реализации проекта.

Особенностью бизнес - плана как стратегического документа является его сбалансированность по постановке задач с учетом реальных финансовых возможностей фирмы. Чтобы бизнес - план был принят, он должен быть обеспечен необходимыми финансовыми ресурсами. Это в значительной мере определяет характер проектов, которые изучаются при разработке бизнес - плана. Эти проекты должны быть не только инновационными, т. е. отличаться научно - технической новизной, но и достаточно полно проработанными, показывать, какие затраты необходимы на их реализацию и что это экономически даст. Степень инновационности и рискованности проекта определяет способы привлечения капитала. В тоже время включение самого проекта в бизнес - план становится возможным лишь в том случае, если определены источники его финансирования.

Список использованных источников

1. Демина Н.В. Стратегическое планирование: содержание и специфика / Н.В. Демина // В книге: Актуальные экономические проблемы современной России Симпозиум XIV. Материалы VI Международного конгресса "Мир через языки, образование, культуру: Россия - Кавказ - Мировое сообщество". Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации, Аппарат полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо - Кавказском федеральном округе и др.; Редакторы: Ю. С. Давыдов, А. П. Колядин. 2010. С. 82 - 84.

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. Чистова М.В. Направления повышения эффективности хозяйственной деятельности градообразующего предприятия / М.В. Чистова, Г.Е. Концевич // В сборнике: Градообразующие предприятия: назад в будущее или вперед в прошлое? Сборник тезисов докладов и статей международной интерактивной он - лайн видеоконференции. Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова. 2014. С. 261 - 265.

4. Чистова М.В. Анализ эффективности инновационной политики Ставропольского края / М.В. Чистова // В сборнике: Университетские чтения - 2012 Материалы научно - методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор: З.А. Заврумов. 2012. С. 119 - 123.

© Мкртычян А.В., 2016

Могушкова Х.Т.,
студентка 4 курса Института лингвистики,
коммуникационного менеджмента и информационных
технологий ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,
г. Пятигорск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЗНАЧЕНИЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Качество выпускаемой продукции по праву относится к важнейшим критериям деятельности любого предприятия. Именно высокое качество продукции определяет степень выживаемости фирмы в условиях рынка, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии [1]. А этого можно добиться только при условии эффективного управления качеством, под которым принято понимать корректирующее воздействие на процесс формирования качества в производстве и проявление его в потреблении.

Как показало проведенное исследование, для того, чтобы поддерживать конкурентоспособность изделий и услуг, необходимо вести целенаправленную политику повышения их качества, используя большой арсенал методов, инструментов и средств. При этом значительную часть методов управления качеством составляют методы определения значений показателей качества продукции, которые подразделяются на две группы: по способам получения информации – измерительный, регистрационный, органолептический и расчетный; по источникам ее получения – традиционный, экспертный и социологический [2].

Измерительный метод обеспечения качества основан на информации, получаемой с обязательным использованием технических измерительных средств, предусмотренных конструкцией изделия или дополнительных, таких как амперметры, вольтметры, тахометры, спидометры и тому подобное [3].

Регистрационный метод использует информацию, получаемую путем подсчета (регистрации) числа определенных событий, предметов или затрат, например, регистрация количества отказов изделия при испытаниях; затрат на создание и эксплуатацию изделия; числа частей сложного изделия, защищенных авторскими свидетельствами и патентами [4]. С помощью этого метода можно определить показатели технологичности, экономичности, патентно - правовые, стандартизации и унификации.

Органолептический метод использует информацию, получаемую в результате анализа восприятия органов чувств: зрения, слуха, обоняния, осязания и вкуса [5]. Точность и достоверность результатов при данном методе зависит от способностей, квалификации и навыков лиц, выполняющих эту работу, а также от возможности использования специальных технических средств, повышающих разрешающие способности организма человека (микроскопы, микрофоны, лупы). Этот метод наиболее широко применяется при оценке качества предметов потребления, в том числе продуктов питания (напитки, кондитерские, табачные и парфюмерные изделия), а также их эргономичности, экологичности и эстетичности.

Расчетный метод основан на использовании теоретических или эмпирических зависимостей показателей качества продукции от ее параметров [6]. Применяют этот метод в основном при проектировании продукции, когда она не может еще быть объектом экспериментального исследования (отсутствует опытный образец) и служит для определения производительности, мощности, прочности и так далее.

Рассмотренные методы могут применяться совместно на различных стадиях жизненного цикла продукции. Так, измерительный и регистрационные методы используются на стадиях разработки, производства и эксплуатации (потребления) продукции производственно - технического назначения и бытовой техники, органолептический и измерительный – на стадиях разработки и производства предметов потребления.

Традиционный метод. Показатели качества определяются должностными лицами специализированных экспериментальных лабораторий, полигонов, стендов и расчетных подразделений предприятий, конструкторских отделов, вычислительных центров, служб надежности. Информация о показателях формируется в процессе испытаний продукции, условия проведения которых должны быть приближены к нормальным или форсированным эксплуатационным, например, в условиях полигонов автомобильных и тракторных предприятий, испытательных площадок и стендов энергетических турбин авиационных двигателей, телеграфных аппаратов и так далее.

Экспертный метод. Определение значений показателей качества осуществляется на основе решения, принимаемого группой специалистов - экспертов [7]. В такие группы объединяются специалисты различных направлений знаний и практических навыков в зависимости от вида оцениваемой продукции. Каждый из членов группы обладает правом решающего голоса. Этим методом пользуются в тех случаях, когда показатели качества продукции не могут быть определены более объективными методами.

Социологический метод основан на сборе и анализе информации о мнении фактических или возможных потребителей продукции. Сбор информации осуществляется в ходе устного опроса или с помощью распространения анкет, а также путем организации конференций, выставок, аукционов и тому подобное.

Все вышеизложенное, позволяет нам сделать вывод о том, что все рассмотренные методы направлены на повышение качества выпускаемой продукции, а объектами их применения могут быть как продукция или процесс в отдельности, так и продукция и процесс в совокупности.

Список использованной литературы

1. Демина Н.В. Генезис и многоаспектность категории «качество» / Н.В. Демина // В сборнике: Университетские чтения - 2009. Материалы научно - методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор З.А. Заврумов. 2009. С. 237 - 244.
2. Демина Н.В. К вопросу о функциях и методах управления качеством продукции / Н.В. Демина // В сборнике: Университетские чтения - 2011. Материалы научно - методических чтений ПГЛУ. 2011. С. 140 - 145.
3. Гродзенский С. Менеджмент качества: Учеб. пособие / С. Гродзенский. – М.: КноРус, 2015.
4. См.: Герасимов Б.И. Управление качеством. Качество жизни / Б.И. Герасимов. – М.: Форум, ИНФРА - М, 2014.

5. Демина Н.В. Возможности применения некоторых методов управления качеством в деятельности современных компаний / Н.В. Демина, М.В. Чистова // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 2 (65). С. 203 - 207.

6. Кане М.М. Системы, методы и инструменты менеджмента качества: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2009.

7. Магомедов Ш.Ш. Управление качеством продукции: Учебник. – М.: Дашков и Ко, 2013.

© Могушкова Х.Т., 2016

Погоньшева Д.А.

д. п. н., профессор

ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского»

г. Брянск, Российская Федерация

Морозова Е.И.

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского»

г. Брянск, Российская Федерация

Морозов С.В..

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Брянский государственный аграрный университет»

г. Брянск, Российская Федерация

КЛЮЧЕВЫЕ ПОДХОДЫ В МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Слово «экономика» происходит от древнегреческого «ойкономия» и состоит из двух составляющих: «ойкос» - дом, хозяйство, а «ном» - закон, это наука о законах ведения домашнего хозяйства из древней Греции, возникла она в 3 веке до нашей эры, её основоположником является философ Аристотель [1. 5].

Предметом изучения современной экономики является деятельность субъекта в условиях ограниченности ресурсов и безграничности потребностей с целью получения максимального дохода. Экономика как наука при изучении своего предмета использует методологию (подходы, способы).

Методология экономической теории – наука о методах изучения хозяйственной жизни и в ней можно выделить четыре главных подхода [3. 245]:

1) субъективистский (с позиций субъективного идеализма);

2) неопозитивистско - эмпирический - с позиций неопозитивистского эмпиризма и скептицизма. Эмпиризм – это философское направление, определяющее, что содержание знания может быть либо представлено как описание какого - то опыта, либо сведено к нему; а скептицизм - это направление, подвергающее сомнению возможность познания реальности или какой - то ее компоненты [3, 247].

- 3) рационалистический;
- 4) диалектико - материалистический.

При субъективистском подходе в качестве исходного пункта анализа экономических явлений берется хозяйствующий субъект, воздействующий на окружающее общество. Экономика становится теорией выбора, осуществляемого хозяйствующим субъектом из различных вариантов [3,248].

Неопозитивистско - эмпирический подход строится на более точном исследовании явлений и их оценке. Во главу ставится технический аппарат исследования, который из инструмента превращается в объект познания (математический аппарат, эконометрика, кибернетика и т.д.), а результатом исследования становятся различного рода эмпирические модели, которые в данном случае являются главными категориями. Этот подход предполагает деление на микроэкономику – экономические проблемы на уровне фирмы и отрасли и, макроэкономику – экономические проблемы в размере общества [3, 249].

Рационалистический подход отражает открытие «естественных» или рациональных законов общества: исследование экономической системы в целом, экономических законов, регулирующих эту систему, изучение экономической «анатомии» общества. Экономические таблицы Ф. Кенэ – вершина данного подхода (французский экономист) [3, 250].

Целью экономической деятельности человека является стремление получить пользу, а целью экономической теории является изучение законов, регулирующих производство и распределение общественного продукта (Д. Рикардо). Такой подход признает деление общества на классы, в отличие от субъективистского, представляющего общество как совокупность равных субъектов. Главное внимание при таком подходе уделяется стоимости, цене, экономическим законам.

Диалектико - материалистический подход считается единственно правильным в решении научных проблем на основе не эмпирического позитивизма (опыта), а объективного анализа, характеризующего внутренние связи явлений, существующих в реальности. Экономические процессы и явления постоянно возникают, развиваются и уничтожаются, т.е. находятся в постоянном движении, и в этом заключается их диалектика. Диалектика – это наука о наиболее общих законах развития природы, общества и человеческого мышления. Впервые диалектический метод был успешно применен в рамках политической экономии К. Марксом [1, 11].

Экономическая теория использует также широкий спектр методов научного познания (формальная логика, анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, гипотеза, доказательство и другие методы).

Методология исследует научные способы и приемы познания действительности, а экономическая теория добивается истинного освещения функционирования и дальнейшего развития той или иной экономической системы.

Список использованной литературы

1. Гродских В.С. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2013. – 208 с.
2. Т. А. Фролова Методология и методы экономической теории [Электронный ресурс]. URL - http://www.aup.ru/books/m202/1_5.htm (04.04.2016).

© Погоньшева Д.А., 2016

© Морозова Е.И., 2016

© Морозов С.В., 2016

Мостовая Е.В.,
студентка 3 курса
факультета Финансы и Кредит
КУБГАУ,
г. Краснодар, Российская Федерация
Захарян А.В.,
к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
КУБГАУ
г. Краснодар, Российская Федерация

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА "ЧЕРНОЕ ЗОЛОТО" И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Много десятков и сотен лет назад на земле появилась нефть, или « черное золото». После появления этого энергоресурса за него началась борьба. Страна владеющая наибольшим количеством этого ресурса, имеет стабильную и наиболее успешную экономику.

Валюты многих стран изменяют свою цену в зависимости от колебания цены на баррель нефти. За последние десятилетия цена на нефть стала очень важным индикатором экономики всего мира. Очень сильная связь между ценой «черного золота» и состоянием экономик многих стран основывается на экономической ситуации в странах с сильной экономикой и большими поставками «сырой нефти» улучшается, при повышении цен на нефть.

Рубль, так же как и доллар напрямую завит от цен на нефть. На сегодняшний день Россия находится на 3 месте в мире по добыче нефти в сутки, что составляет 10050000 барр / сутки, при этом экспортируя в сутки 6880000 баррелей. Лидирующую позицию занимает Саудовская Аравия с 11590000 добычей баррелей в сутки, и соответственно большим экспортом – 6880000 баррл / сутки. Экспортировалась нефть исключительно в нефтедоллорах, но в последнее время, некоторые страны переходят на другие валюты покупки «черного золота». Для закупки нефти компаниям приходится покупать другие иностранные валюты, так как экспортеры не согласны на расчет в долларах США. Ряд арабских стран перешел за расчет за нефть на евро. В 2015 году Казахстан подписал ряд контрактов о продаже нефти в другой валюте.

Экспортёры в РФ продают нефть за доллары, а затем продают доллары, чтобы получить рубли для расчётов внутри страны. Надо учитывать объёмы добычи - продажи, что эскортируют не только нефть, не всегда экспортёры продают доллары, на курс валют влияет ЦБ интервенциями и т.д. И тем не менее, модель более - менее рабочая, то есть, что существуют фундаментальные причины для взаимосвязи цены нефти и курса рубля.

Цену нефти в рублях сравнивают с ценой нефти заложенной в бюджете РФ на 2016 год. Там среднегодовая цена нефти - 3165 рублей (нефть \$50 * 63,3 рубля за доллар). Для исполнения бюджета Центральный банк не позволит надолго закрепиться ниже этой отметки. Управлять ценами на нефть ЦБ не может. Остается валютный курс. ЦБ может изменять процентные ставки и покупать доллары на бирже чтобы держать курс доллара выше Минимально Допустимого курса, который меняется в зависимости от стоимости

нефти. Минимальный курс может быть 2532 рубля за баррель, это примерно 40 долларов, если она достигнет и закрепится на этой отметке, то резервный фонд страны будет исчерпан к концу года, и дефицит бюджета будет так же составлять 5 % ВВП. На данный момент цена уже критическая, (41,37 доллар). Минимальной же ценой за последнее время была 35,98 баррель за доллар .Это связано со снятием США запрета на экспорт нефти в другие страны.

Самое резкое падение цен на нефть с 2008 года вкупе с укреплением доллара становятся проверкой на прочность для стран - производителей энергоресурсов, пытающихся отстоять фиксированные валютные курсы. Во времена кризиса 2008 рубль не был так привязан к стоимости нефти, как сейчас. С другой стороны, принцип был тот же - сначала меняется цена на нефть, а потом, с задержкой догоняет рубль.

Повышение Федеральным резервом США ключевой ставки на. и обещание денежных властей США и дальше продолжать курс на повышение цены денег. Это неизбежно усилит отток капитала из стран периферии мирового капитализма, где находится большинство стран с нефтяными валютами, и будет подрывать стабильность этих валют.

Стоимость всех товаров зависит от цены на баррель нефти. При росте цены на нефть, растет и стоимость производства, поставки всех товаров народного потребления. Расходы индивидуальных потребителей также растут, поскольку они больше платят за бензин для своих авто, а также за обогрев домов. В результате этого возникает тенденция спада в экономике страны. При ослаблении экономики страны, курс ее валюты будет меняться: валюты стран, производящих и экспортирующих нефть будут увеличиваться в цене; валюты стран, зависящих от своего топлива и от экспорта, будут падать в цене; наиболее в выгодном положении будет денежная единица той страны, которая экспортирует нефть и зависит от нее. Япония импортирует 99 % своей нефти, что делает ее более уязвимой к изменениям цены на нефть.

Для того что бы стабилизировать курс валют, от скачков цен на нефть необходимо в первую очередь продолжать политику на поддержание стабильности своих валют путем проведения валютных интервенций центральными банками. Для этого нужен хороший запас прочности в виде международных резервов. У разных стран он очень сильно варьируется. Запас прочности можно увеличить, если страны предпримут меры по ограничению оттока капитала и сокращению импорта. Так же следует отказаться от политики поддержания стабильного валютного курса национальной денежной единицы и отправить ее в свободное плавание. В этом случае не надо будет использовать международные резервы для проведения валютных интервенций. Неизбежное понижение валютного курса национальной денежной единицы позволит активизировать экспорт. Фактически будет применен проверенный временем валютный демпинг. Конечно, у этого варианта много минусов, начиная с того, что использование валютного демпинга ведёт к консервации сырьевой специализации страны и закрывает для неё перспективы экономической модернизации.

У нефтяных стран есть еще один вариант развития событий. Он уже проверен такой крупной нефтяной страной, как Иран, который не только давно отвязал курс своей денежной единицы (риала) от доллара США, но вообще перестал использовать американскую валюту в своих международных расчётах. Так, в торговле с Китаем Иран использует юани, с Индией - рупии, с Россией - рубли, с Японией - иены. Иранская

нефтяная биржа работает со множеством валют, нет там лишь одной валюты - американского доллара. Иран уже экспортировал 85 % своей нефти не за доллары, а в январе 2015 года страна полностью отказалась от использования американской валюты в своих международных расчётах.

Каждая страна должна выбрать наиболее выгодный и щадящий для ее экономики выход из нефтяной зависимости.

Список использованной литературы

1. <http://www.opec.ru/>

© Мостовая Е.В., Захарян А.В. 2016

Жданова В.П.

преподаватель экономических дисциплин

КГБПОУ «Хабаровский техникум водного транспорта»,

Набокова Э.А.

студентка 3 курса

специальность «Операционная деятельность в логистике»

КГБПОУ «Хабаровский техникум водного транспорта»,

г. Хабаровск, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО СУДОСТРОИТЕЛЬНОГО ЗАВОДА)

Аннотация: Судостроительная промышленность Российской Федерации является одной из крупнейших отраслей и важнейшей частью оборонно промышленного комплекса страны. У российской судостроительной промышленности имеется огромный опыт создания кораблей и судов всех типов и назначений. Судостроители - одни из основных потребителей продукции металлургов на внутреннем рынке и от того, как будет развиваться российское судостроение, зависят и перспективы металлургической отрасли.

В современных условиях возможность масштабного выхода продукции российского судостроения на мировой рынок связана с необходимостью решения ряда проблем.

В данной статье объектом исследования выступил Хабаровский судостроительный завод. Проанализировав логистическую деятельность завода, были выявлены проблемы и представлены пути совершенствования управления производственными процессами на предприятии ОАО «Хабаровский судостроительный завод».

Abstract: The ship - building industry of the Russian Federation is one of the largest branches and the major part of an industrial complex of the country. The Russian ship - building industry has an extensive experience of creation of the ships and courts of all types and appointments. Shipbuilders - one of the main consumers of production of metallurgists in domestic market and on how the Russian shipbuilding will develop, depend also prospects of metallurgical branch.

In modern conditions the possibility of a large - scale exit of production of the Russian shipbuilding to the world market is connected with need of the solution of a number of problems.

In this article the Khabarovsk shipbuilding plant has acted as object of research. Having analysed logistic activity of plant, problems have been revealed and ways of improvement of management of productions at the JSC Khabarovsk Shipbuilding Plant enterprise are presented.

Ключевые слова: производственные процессы, управление, предприятие, инженерные системы, суда.

Keywords: productions, management, enterprise, engineering systems, vessels.

В настоящее время большинство российских судостроительных заводов столкнулись с рядом проблем в связи с экономическим кризисом в стране. Это и коснулось Хабаровского судостроительного завода, который является одним из крупнейших судостроительных заводов Дальнего Востока. Он был создан в 1951 году для строительства кораблей и судов военно - морского флота. ОАО «ХСЗ» специализируется на строительстве кораблей и катеров, в том числе с динамическими принципами поддержания, для ВМФ и судов разных классов гражданского назначения. За свою более чем полувековую историю накоплен огромный опыт строительства кораблей и судов разных классов и назначений из всех видов материалов, применяемых в судостроении. За более чем 55 лет заводом построено около 360 судов, включая более 200 военных, в том числе и на экспорт в Индию, Сирию, Кубу, Корею.

Сегодняшний потенциал предприятия позволяет выполнять заказы многих предприятий Дальневосточного региона на производство любых металлоконструкций весом до 30 тонн, всех видов металлообработки, сварки, слесарно - монтажных работ, а также ремонта и испытаний корабельных дизелей.

Основу деятельности ОАО «ХСЗ», как и любого судостроительного предприятия, составляет совокупность взаимно связанных процессов, включающих плановую подготовку, обработку листов и профилей, сборку и сварку узлов, секций, конструкций, подъем судна на судоподъемное сооружение, спуск его, а также монтаж судовых систем, механизмов, трубопроводов и оборудования судна и др.

ОАО «ХСЗ» осуществляет свою деятельность, имея в цехах морально устаревшее и физически изношенное оборудование, срок эксплуатации которого 20 лет и более.

В настоящее время до 40 % трудоемкости постройки судна приходится на корпусные работы. В подготовке производства по корпусной части на плазовые (покупные) работы и изготовление оснастки доля затрат составляет до 60 % .

Судоспускное устройство (ССУ) , имеемое на заводе по проекту имело грузоподъемность 1000 тонн и находится в эксплуатации с момента пуска предприятия, то есть более 50 лет.

Грузоподъемность ССУ сдерживает развитие завода, поскольку не позволяет строить суда водоизмещением свыше 1100 т или позволяет спуск таких судов с демонтированными корпусными конструкциями и без смонтированного оборудования. Имеемый на заводе проект ССУ разработанный в 2011 году ООО «Инпроектречтранс» грузоподъемностью до 2000 т. реализован на 20 - 25 % в виду недостаточного финансирования от источников. Для завершения модернизации ССУ по проекту необходимо около 520млн.руб.

На сегодняшний день у предприятия есть ряд проблем, которые не позволяют ему получать прибыль и быть устойчивым. Основными из них являются недостаток денежных средств, нехватка высококвалифицированных работников, значительные транспортные расходы, непостоянство заказов.

Совершенствование управления производственными процессами на предприятии ОАО «Хабаровский судостроительный завод» можно разделить на три этапа:

Первый этап :

- провести полную ревизию и ремонт корпусов основных производств по восстановлению инженерных систем, кровель, остекления, выездных ворот, средств тепловой завесы и обогрева, для создания эксплуатационных условий по размещению современного оборудования и технологий;

- принять программу подготовки кадров редких специальностей и специалистов ,заклучение территориальных договоров с ВУЗами при поддержке правительства Хабаровского края.

Второй этап:

- внедрение технологий прямого управления производствами из базы проекта, без промежуточных структур управления. Что позволит сократить производственный дисбаланс по соотношению техслужбы \ основные рабочие

- составить схему маршрута, чтобы расстояние между точками было минимальным. Необходимо модернизировать машины, чтобы качественно, а также быстро проводились разгрузочные и погрузочные работы. В этом случае снизиться расход топлива. Так же сэкономить топливо поможет быстрая езда без остановок.

Третий этап:

- завершить переход к прямому управлению проектами из инженерного центра. Разделению структуры на:

- прямое производство полностью выполняющее весь цикл работ по строительству из базы проекта. Основной единицей в производстве должна стать бригада. Основные технологии должны соответствовать уровню ручной запуск при полной автоматизации заготовительного и сборочно - сварочного производств по точности комплектующих, переход на технологию без припусков в сборке корпусных конструкций.

- инженерный центр как управляющая структура отвечает за технический, технологический облики продукции, сроки и качество продукции при обязательном соблюдении стоимости постройки.

Реализация данных путей совершенствования позволит значительно сократить сроки подготовки производства и постройки, эффективно контролировать весь цикл управления проектами в постройке и снизить непроизводственные затраты, снизить издержки на закупаемую продукцию и комплектующие, обеспечить контроль в целом на всех этапах управления и подойти к решению кадровых проблем.

Создание задела по теологическому уровню, современной эффективной системе управления, внедрение бездефектных точных технологий адаптированных к отечественному сырью и комплектующим, передвинет ОАО «Хабаровский судостроительный завод» в число современных стратегических судостроительных предприятий отрасли.

Список использованной литературы

- 1 Внутривзаводские документы . - СТО ШИНЯ.1.21.1. - 2015.
- 2 Гаврилов Д.А. Управление производством на базе стандарта MRP II. – СПб.: Питер. - 2003.
- 3 Мазурин А. ФОБОС: Эффективное управление производством на уровне цеха. // САПР и графика. – 2001.
- 4 Фролов Е.Б., MES - системы: оперативный функционально - стоимостной анализ для нужд производственного предприятия // Генеральный директор. – 2008.

References

- 1 Intra factory documents. - HUNDRED ShINYa.1.21.1. - 2015.
- 2 Gavrilov D. A. Production management on the basis of the MRP II standard. – Spb.: St. Petersburg. - 2003.
- 3 Mazurin A. PHOBOS: Effective management of production at the level of shop. // SAPR and graphics. – 2001.
- 4 Frolov E.B., MES systems: quick functional and cost the analysis for needs of manufacturing enterprise // the CEO. – 2008.

© Набокова Э.А., 2016

Надежина Ю.Д.

студентка 4 курса направление Экономика

Научный руководитель: **Стецюнич Ю.Н.**

канд. экон. наук, доцент,

ЧОУ ВО «Институт правоведения и предпринимательства»

СПб, Российская Федерация

НАЗНАЧЕНИЕ И СОСТАВ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАНА ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

План финансово - хозяйственной деятельности является одним из основных внутренних документов, которые государственные и муниципальные учреждения разрабатывают, утверждают и используют в процессе формирования доходов и расходов. Одной из целей реализации Федерального закона N 83 - ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» является повышение прозрачности и эффективности деятельности бюджетных учреждений [1]. Главный инструмент реализации этой цели – план финансово - хозяйственной деятельности бюджетных учреждений (далее – План ФХД), который для бюджетных учреждений является ведущим документом, определяющим направления развития в новых условиях, аналогом текущего плана коммерческого учреждения. Планирование - это способ эффективного управления, обеспечения прозрачности и информированности эффективности деятельности учреждения. План ФХД, отражает операции с субсидиями,

планируемыми к получению из бюджета; поступления от оказания услуг (выполнения работ) приносящих доход (на платной основе) и от иной приносящей доходы деятельности, что позволяет получать большой объем информации о работе учреждения.

Данный документ является не только инструментом финансового планирования учреждения, но и инструментом контроля за качеством планирования и эффективностью расходов учреждения. План ФХД должен предоставлять информацию, необходимую для оперативного принятия эффективных управленческих решений на основе анализа основных параметров финансово - хозяйственной деятельности учреждения.

Общие правила составления и утверждения Плана ФХД государственного (муниципального) учреждения установлены Требованиями к плану финансово - хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения, утвержденными приказом Минфина России от 28 июля 2010 г. № 81н [2]. План финансово - хозяйственной деятельности составляется на этапе формирования проекта бюджета на очередной финансовый год (на очередной финансовый год и плановый период), после утверждения, при необходимости уточняется и направляется на утверждение органу, осуществляющему функции и полномочия его учредителя, либо по решению органа, осуществляющего функции и полномочия учредителя, утверждается учреждением. Так, план финансово - хозяйственной деятельности бюджетного учреждения составляется на финансовый год в случае, если закон (решение) о бюджете утверждается на один финансовый год, либо на финансовый год и плановый период, если закон (решение) о бюджете утверждается на очередной финансовый год и плановый период. Кроме того, пунктом 22 Требований № 81н установлена схема утверждения плана финансово - хозяйственной деятельности для бюджетного учреждения [2], так План ФХД бюджетного учреждения утверждается учредителем, однако учредитель может предоставить право утверждения Плана ФХД руководителю самого учреждения. Следует иметь в виду, что орган, осуществляющий функции и полномочия учредителя, при установлении порядка вправе предусматривать дополнительную детализацию показателей Плана, в том числе по временному интервалу (поквартально, помесечно). В соответствии с планом финансово - хозяйственной деятельности бюджетного учреждения используют: субсидии на выполнение государственного и муниципального задания (в том числе переходящие остатки субсидий); субсидии на иные цели; средства от оказания платных услуг; поступления из других разрешенных законодательством РФ источников [3, с.160].

Рассмотрим, какие показатели Плана ФХД представляются наиболее значимыми для осуществления анализа деятельности учреждения и принятия соответствующих управленческих решений: показатели финансового состояния учреждения; доходы учреждения из бюджетных источников (субсидий на выполнение государственного задания, бюджетных инвестиций и субсидий на иные цели); доходы учреждения из внебюджетных источников (платных услуг (работ), иной приносящей доход деятельности); расходы, финансируемых из всех источников. Основными показателями финансового состояния учреждения, которые необходимо контролировать, является кредиторская и дебиторская задолженность [4, с.401]. По каждой из вышеуказанных категорий может устанавливаться предельно допустимое значение, превышение которого влечет расторжение трудового договора с руководителем учреждения. Учреждения представляют

специальные отчеты о просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, которые носят детализированный характер, чем информация, содержащаяся в Плане ФХД.

Существенным объектом анализа Плана ФХД для учредителя может стать качество планирования выплат учреждения. Главной целью планирования расходов в бюджетных учреждениях является обеспечение эффективной деятельности учреждений и его структурных подразделений. Для достижения этой цели необходимы, например: организация среднесрочного и годового планирования деятельности учреждения; координация работ различных подразделений учреждения по предоставлению услуг, привлечению и использованию бюджетных и внебюджетных источников финансирования [5]. Требования к формированию объема расходов учреждения, действующими нормативными правовыми актами не установлено. Предполагается, что учреждение должно само определять потребность в ресурсах, необходимых для осуществления всех своих видов деятельности, оценивать затраты на их приобретение и определять источники их финансирования. Однако учредителю полезно отслеживать такие характеристики планирования расходов учреждения, как, сбалансированность структуры объема выплат и сбалансированность выплат по источникам финансирования. Стоит указать, что критерием эффективного финансового планирования государственных бюджетных учреждений является недопущение «перекрестного» финансирования внебюджетной деятельности за счет бюджетных средств. Для оценки эффективности деятельности учреждения целесообразно соотнести выплаты по отдельным направлениям с показателями хозяйственной деятельности.

В части показателей по поступлениям для учредителя существенна оценка доли поступлений от приносящей доход деятельности; долю средств направляемых на осуществление закупок товаров, работ и услуг на финансовый год [6], [8, с.220]. Для того чтобы учредитель на основании Плана ФХД мог провести сравнительный анализ нормативов затрат на оказание государственных услуг и цен на аналогичные услуги, предоставление которых осуществляется за плату, необходима информация об объемах оказываемых платных услуг. При этом для проведения анализа важно, чтобы платные услуги и услуги, оказываемые в рамках государственного задания, были сопоставимы в формулировках и детализации. Проведение оценки по вышеуказанным направлениям поможет составить более полную картину деятельности учреждений, оценить экономический потенциал. Полученная информация может послужить сигналом к проведению более глубокого анализа, корректировки объемов субсидий бюджетным учреждениям. При помощи планов и учредитель, и бюджетные учреждения должны формировать ответы на следующие вопросы [7, с.220]: желательная (оптимальная) структура доходов и расходов учреждений через несколько лет; возможное соотношение объемов бюджетных услуг и услуг, предоставляемых за плату; роль имущества в предоставлении платных и бюджетных услуг; цели аккумулирования внебюджетных доходов (инвестиции в развитие учреждения, расширение материальной базы, повышение качества услуг либо на другие цели). В этом случае План ФХД будет выполнять функцию инструмента бюджетного планирования и контроля за эффективностью расходов для учредителя, а для учреждения станет руководством к действию.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 08.05.2010 N 83 - ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»
2. Приказ Минфина России от 28.07.2010 N 81н (ред. от 24.09.2015) «О требованиях к плану финансово - хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения»
3. Стецюнич Ю.Н. Знание особенностей финансирования образовательных учреждений в современных условиях как необходимость эффективного управления // Материалы международной научной конференции XIX Царскосельские чтения. Под общей редакцией В. Н. Скворцова - Санкт - Петербург, 2015, С. 159 - 163
4. Стецюнич Ю.Н. Финансовые аспекты управления дебиторской задолженностью // Научный альманах – 2015, № 10 - 1 (12), С. 399 - 403
5. Поляк Г.Б. Финансы бюджетных организаций [Электронный ресурс]: учебник / Поляк Г.Б., Андросова Л.Д., Базилевич О.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Юнити - Дана, 2012.— 463 с.
6. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7 - ФЗ (ред. от 09.03.2016) «О некоммерческих организациях»
7. Стецюнич Ю.Н. Проблемы финансирования деятельности образовательных учреждений // Новая наука: от идеи к результату. - 2015. № 7 - 1, С. 218 - 221.
8. Стецюнич Ю.Н. Регулирование аудиторской деятельности в сфере государственных закупок // Новая наука: опыт, традиции, инновации - 2015. № 4 - 1. С. 218 - 221

© Надежина Ю.Д., Стецюнич Ю.Н., 2016

Надольская Н.А.,

доцент, к. э. н.

Гончарова В.А.,

магистрант

кафедра бухгалтерского учета и аудита

УрГЭУ,

г. Екатеринбург, Российская Федерация

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Представлены уточненные понятия валютного риска. Дана классификация валютных рисков. Представлены количественные методы анализа, которые указывают влияние валютного риска на финансовые результаты внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: валютный риск; классификация; методы анализа; финансовый результат.

В условиях резких колебаний курсов валют осуществление внешнеэкономической деятельности сопряжено с возможностью неблагоприятного изменения стоимости валюты платежа. Формы проявления валютных рисков совпадают с формами изменения стоимости валют. С одной стороны, это курсовые изменения по отношению к другим валютам, а с другой стороны инфляционное изменение валют вследствие роста цен импортных и экспортных товаров, работ и услуг.

В экономической литературе раскрываются разные понятия валютных рисков и их сущность. Так, Ю.В. Неровня, А.В. Казеев «определяют понятие валютного риска как «неблагоприятное изменение курса иностранной валюты к рублю, влияющее на показатели операционной и инвестиционной эффективности» [6, с. 42].

Исходя из такого определения, можно понять, что снижение или повышение валюты не является неблагоприятным изменением. Им является такое направление движения курса, которое приводит к снижению финансового результата определенного субъекта хозяйственной деятельности.

Другой точкой зрения придерживаются Лужкова Л.А., Гаврилина Н.В., они пишут, что «валютный риск возникает в результате колебаний валютных курсов. При этом изменение курсов валют по отношению друг к другу происходит в силу многочисленных факторов: факторов в связи с изменением внутренней стоимости валют, постоянным переливом денежных потоков из страны в страну [3, с. 201].

В наиболее общем виде О.В. Медведева понимает валютный риск, как «опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций [4, с. 214].

Основываясь на понимании и сущности валютных рисков, можно сказать, что валютный риск, как риски вообще «есть некая неопределенность исходя из ситуации, в которой возможен как отрицательный, так и положительный результат» [2, с. 4].

Понимание и раскрытие сущности валютных рисков является основой для классификации валютных рисков.

Так, О.В. Медведева раскрывает следующие виды валютных рисков для организаций, ведущих внешнеэкономическую деятельность [4, с. 214]:

- валютные риски, связанные со специализацией и принципом сравнительных преимуществ;
- валютные риски, связанные с соотношением мирового спроса на товары и их предложения;
- валютные риски, связанные с установлением торговых барьеров (изменение таможенных пошлин и др.);
- валютные риски, связанные с протекционизмом (для целей обеспечения обороны); удорожанием или обесцениванием валюты, инфляцией по причине установления в стране золотого стандарта и др.

Другой точки зрения по квалификации валютных рисков придерживается К. Редхер и раскрывает следующие виды валютных рисков: операционный; трансляционный; экономический.

Операционный валютный риск возникает при проведении валютно - торговых операций в иностранной валюте. Например, российский импортер покупает товары из США на условиях отсрочки платежа на 30 дней. Валюта платежа – доллар США, объем сделки 15 тыс. долларов. На момент подписания контракта 1 доллар США составил 68,3458 рублей, через 30 дней (на момент платежа) 1 доллар 68,8289 рублей, в результате операционного валютного риска импортер заплатил по внешнеторговому контракту на 7246,5 тыс. руб. больше: $(68,8289 - 68,3458) \times 15000 = 7246,5$ тыс. руб.

По данной валютной операции импортер получил потери денежных средств (убытки) на сумму 7246,5 тыс. руб. в результате изменений в курсах валюты, т.е. получена отрицательная курсовая разница, которая определяется величиной расхождения между курсом на дату заключения контракта и на дату платежа по нему.

Трансляционный валютный риск – это риск от владения валютными активами или обязательствами. В некоторых переводных книгах эта ситуация интерпретируется как риск потенциальных убытков при пересчете из одной валюты в другую данных бухгалтерской отчетности [7, с. 4]. Напомним, что разница между общими активами и пассивами – это собственный капитал, выражаемый в единицах национальной валюты. В результате стоимость собственного капитала фирмы может измениться.

Экономический валютный риск проявляется в уменьшении прибыли и (или) снижении конкурентоспособности компании в сравнении с иностранными конкурентами относительно менее привлекательными по сравнению с аналогичными сделками в пределах одной страны.

Влияние валютных рисков на финансовые результаты внешнеэкономической деятельности предприятий нашло отражение в работах ряда российских ученых – экономистов. Так, Полтерович В.М. и Попов В.В. исследовали национальный и зарубежный опыт по стимулированию промышленности с помощью регулирования правительством реального валютного курса. Методы и способы минимизации валютных рисков классифицированы в работе Е.Д. Чеботаревой и С.А. Свитова, при этом «в качестве инструмента снижения валютных рисков анализируется страхование».

Исследование пониманий, сущности, причин и классификации валютных рисков определяет объективность их оценки и использование в анализе количественных методов и построения модели влияния валютных рисков на финансовые результаты (табл. 1)

Таблица 1. Модель влияния валютных рисков на финансовые результаты внешнеэкономической деятельности.

Динамика курса долл. к рублю	Объем экспорта		Объем импорта		Прочие доходы (курсо - вые разницы) по экспорту , тыс. р.	Прочие доходы (курсо - вые разницы) по импорту , тыс. р.	Прочие расходы (курсо - вые разницы) по экспорту , тыс. р.	Прочие расходы (курсо - вые разницы) по импорту , тыс. р.
	Кол - во тыс. долл .	Рубле - вый эквива - лент тыс. р.	Кол - во тыс. долл .	Рубле - вый эквива - лент тыс. р.				
68,0345 (01.08.15г. дата заключени	1125	76538,8	834	56740,8	–	–	–	–

я контракта)								
68,6399 (10.08.15г.)	1125	–	834	–	681,08	–	–	504,90
68,7222 (20.08.15г.)	1125	–	834	–	92,59	–	–	91,79
	1125	76538, 8	834	56740, 8	773,67	–	–	596,69

В анализе валютных рисков во внешнеэкономической деятельности применяются количественные методы: сравнительный; горизонтальный; балансовый; факторный и коэффициентный.

Сравнительный анализ данных таблицы показывает, что в результате изменений в курсах валюты по экспортным операциям на 10.01.16 г. получена положительная курсовая разница 681,08 тыс. р. $(68,6399 - 68,0345) \times 1125$ тыс. долл. [7, с. 4]; на 20.01.16 г. положительная курсовая разница составила – 92,59 тыс. р. $(68,7222 - 68,6399) \times 1125$ тыс. долл., т.е. наблюдается снижение положительных курсовых разниц на 588,49 тыс. р. или на 86,41 %.

По импортным операциям в связи с изменением курса валюты получены отрицательные курсовые разницы на 10.01.16 г. – 504,90 тыс. р.; на 20.01.16 г. – 97,79 тыс. р., т.е. наблюдается снижение суммы отрицательных курсовых разниц на 413,11 тыс. р. или на 81,82 %.

В целом, по внешнеэкономической деятельности предприятия в результате изменений курсах валюты наблюдается положительный финансовый результат.

Используя балансовый метод анализа, определим сальдо курсовых разниц: на 10.01.16 г. сальдо положительное $(681,08 - 504,90) \times 176,18$ тыс.р. и на 20.01.16 г. сальдо курсовых разниц положительное и 0,8 тыс. р. $(92,59 - 91,79)$.

В анализе влияния валютных рисков на финансовые результаты применяется и коэффициентный метод [5 с. 10]. С этой целью рассчитываются коэффициенты соотношений положительных и отрицательных курсовых разниц по экспортным или импортным операциям по формуле:

$$K_{\text{соо}} = \frac{K^{(+)}}{K^{(-)}}$$

где: $K_{\text{соо}}$ – коэффициент соотношений положительных и отрицательных разниц по экспортным и импортным операциям, ед.;

$K^{(+)}$ – положительная курсовая разница, р.;

$K^{(-)}$ – отрицательная курсовая разница, р.

Использование количественных методов анализа в оценке валютных рисков по внешнеэкономической деятельности позволит принять правильное управленческое решение в связи с кризисной ситуацией в стране и мире для российских предприятий.

Список использованной литературы

1. Балабуркина Д.С. Оценка валютных рисков и управление ими на примере телекоммуникационного предприятия [Текст] Д.С. Балабуркина // Молодой ученый – 2015 - № 3, с. 384 – 389.

2. Бороненкова С.А., Морозов Н.А. Понятие и классификация рисков в принятии управленческих решений. [Текст] : сб. ст. VI Междунар. научно - практ. конф. (Екатеринбург, 24 апреля 2015 г.) / [отв. за вып. Н.С. Нечехина, Т.Ф. Шитова] – Екатеринбург : Изд. - во Урал. гос. эконом. ун - та, 2015 – 165 с.

3. Лужнова Л.А., Гаврилина Н.В. Факторы и причины валютных рисков и рисков ликвидности коммерческих банков / Лужнова Л.А., Гаврилина Н.В. // Ежегодник «Витебские чтения», 2014 № 1, с. 201 – 203.

4. Медведева О. В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: учебник / О.В. Медведева, Е.В. Шпилевская, А.В. Немова. – Ростов н / Д : Феникс, 2010 – с. 343.

5. Надольская Н.А. Бухгалтерский учет и анализ внешнеэкономической деятельности [Текст] : практикум / Н.А. Надольская, Екатеринбург, 2010 / 2011.

6. Неровня Ю.В., Казеев А.В. Сущность и классификация валютных рисков в электроэнергетике / Неровня Ю.В., Казеев А.В. // Российский Экономический интернет – журнал. 2013 № 45. с. 37 – 43.

7. Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте (ПБУ 3 / 2006) : Приказ МФ РФ от 27.11.2006 г. № 154н. (с изм. от 25.12.2007 г. № 147н.)

© Надольская Н.А., 2016

© Гончарова В.А., 2016

Надольская Н.А.,

доцент, к. э. н.

Лесюк И.А.,

магистрант

кафедра бухгалтерского учета и аудита

УрГЭУ,

г. Екатеринбург, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ РАСЧЕТА ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ПАРТИЙ ПОСТАВОК ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Аннотация. Авторами проведено исследование факторных моделей видов производственных запасов, дана характеристика, выявлены их особенности и недостатки. Раскрыты методы определения оптимального уровня партий поставок производственных запасов: математический; табличный; графический, применение которых на ряде предприятий позволило получить положительный результат. Составлены факторные модели оптимального уровня партий поставок производственных запасов, реализация которых позволит снизить вероятность нехватки запасов с помощью резервного запаса.

Ключевые слова: производственные запасы, факторные модели, методы, категории, оптимальный уровень.

В российской экономической литературе раскрывается большое число разработанных теорий и концепций управления материально - производственными запасами в целом, и

производственными запасами в частности, а их методы расчета оптимальных партий заказа и запаса имеют ограничения в практике применения по отношению к экономическим процессам, происходящим в России [1, с. 54]. Автор В.Д. Стивенсон пишет, что «слишком многие предприятия управляют запасами совершенно неудовлетворительно; это говорит о том, что менеджеры не осознают всей важности материально - технических запасов производства» [7, с. 42]. В связи с этим, проблема развития методов расчета оптимальной партии заказа и запаса приобрела большую актуальность.

Авторами статьи предпринята попытка разобраться в существующей проблеме и определить оптимальные методы расчета партий заказа и запаса в целом по производственным запасам, в том числе по видам: текущему; страховому; подготовительному; технологическому; транспортному; сезонному. Деление производственных запасов на перечисленные составляющие – это условно применимый расчетный прием для учета факторов, влияющих на уровень запаса (табл. 1).

Таблица 1. Факторные модели видов производственных запасов и их экономическая характеристика [2, с. 101; 1, с. 55].

Факторная модель	Формула расчета	Экономическая характеристика
$Z_{тек.} = Mп \times Тип$	где: $Z_{тек.}$ – текущий запас; $Mп$ – среднесуточное потребление запаса; $Тип$ – интервал поставки, т.е. время между двумя поставками.	Текущий запас достигает максимальной величины только в момент завоза и в дальнейшем сокращается до нуля.
$Z_{тек.} = \frac{Mn \times Tun}{2}$	—————>	При расчете затрат на создание запаса учитывают не весь запас, а только его половину.
$Z_{стр.} = Mп (T_о + T_{тр} + T_{под.})$	где: $Z_{стр.}$ – страховой запас; $T_о$ – время на отгрузку поставщикам, дни; $T_{тр}$ – время транспортировки, дни; $T_{пр}$ – время на приемку запасов потребителем, дни; $T_{под.}$ – время на подготовку запаса к производству, дни.	Страховой запас создается на случай непредвиденной задержки в поставке очередной партии производственных запасов при полном использовании текущих запасов, или на случай перевыполнения плана. Страховой запас может быть: • $Z_{стр.} < Z_{тек.}$ • $Z_{стр.} = Z_{тек.}$
$Z_{тр.} = \frac{Q \times p \times T_d}{360}$	где: $Z_{тр.}$ – норма транспортного запаса; Q – годовой объем перевозок,	Норма транспортного запаса определяется расстоянием от

	t; p – цена 1 т.р.; T _д – время доставки запасов; 360 – принято в расчете количество суток.	поставщика; средней скоростью движения запасов (груза) и временем оформления документации.
$N_{oc} = \sum N_i$	где: $\sum N_i$ – норматив i – вида оборотный средств, в денежном выражении; N_{oc} – норматив запасов отдельных производственных запасов.	Норма запасов отдельных производственных запасов в днях определяется суммированием текущего, страхового, сезонного технологического и транспортного запасов.

Изучению факторных моделей видов производственных запасов посвящены многие научные работы авторов, при этом большое значение придается страховым запасам. Так, автор О.Г. Туровец [8, с. 26] определяет время хранения страхового запаса исходя из отклонения фактического интервала поставки от среднего, однако при определенном значении отклонения формула лишена смысла. Поскольку невозможно спрогнозировать количество ежедневных заказов и задержек в поставке запасов вследствие невыполнения обязательств поставщиками и транспортными компаниями

[1, с. 58]. Авторы А.М. Зеваков и В.В. Петров при расчете величины страховых запасов учитывают только те факторы, которые возникают на стадии снабжения [4, с. 63]. Автор Д. Уотерс для обозначения страхового запаса использует термин «резервный запас», позволяющий компенсировать колебание спроса и предложения на стадиях снабжения, и сбыта, в том числе роста цен и инфляцию [9, с. 78].

Принципиально отличается подход, который предлагает К.В. Щиборщ [10, с. 59]. Для обозначения страхового запаса вводится понятие вероятных издержек остановки производства вследствие отсутствия на складе запаса производственных ресурсов и предлагается формирование неприкосновенного запаса. В данной работе автор решает задачу определения оптимального уровня страховых запасов путем учета различных случайных факторов, которые могут оказать косвенное воздействие на работу предприятия (например, дефицит может привести к потере клиентов, имиджа фирмы и т.д.).

Анализ факторных моделей производственных запасов в целом и в частности страховых запасов показал, что рассматриваемые модели имеют много общего, но, каждая из них в отдельности не является достаточно универсальной, так как не учитывает при расчете влияние ряда основных нормобразующих факторов. Примененные в них методологические подходы не позволяют получить экономически обоснованные значения норм запасов с учетом формирования запасов в будущем.

Как известно, что от оптимальности производственных запасов зависят все конечные результаты деятельности субъекта хозяйствования, их эффективное управление позволит высвободить из текущего хозяйственного оборота часть капитала, реинвестируя его в другие активы, уменьшить потребность в заемных ресурсах [6, с. 51].

Для определения оптимальной величины производственных запасов в российской экономической литературе раскрывается несколько методов [3, с. 78]:

- математический (с помощью формулы). Последовательность рассуждений по данному методу следующая: если у поставщика заказывается партия запасов (товаров): процессы поставки и последующего хранения заказа повлекут за собой дополнительные затраты (ТС): [ТС = Стоимость оформления и выполнения (подачи) заказа плюс Стоимость последующего хранения];

- составление таблицы прогнозных затрат для заказов разных размеров т.е. табличный метод исчисления оптимального размера заказа основывается на составлении таблицы расчета ожидаемой стоимости партии при ее альтернативных размерах. Для ее составления используется следующая информация: цена; стоимость хранения; расходы по оформлению;

- графический метод оптимизации размера заказа состоит в следующем: по оси абсцисс откладываются альтернативные варианты объема заказа, по оси ординат – соответствующие им расходы в рублях.

Кроме перечисленных выше методов расчета оптимальной величины производственных запасов в российской экономической литературе раскрываются и другие. Наибольшее распространение получила модель Уилсона – так называемая модель экономически обоснованного заказа (EOQ – model).

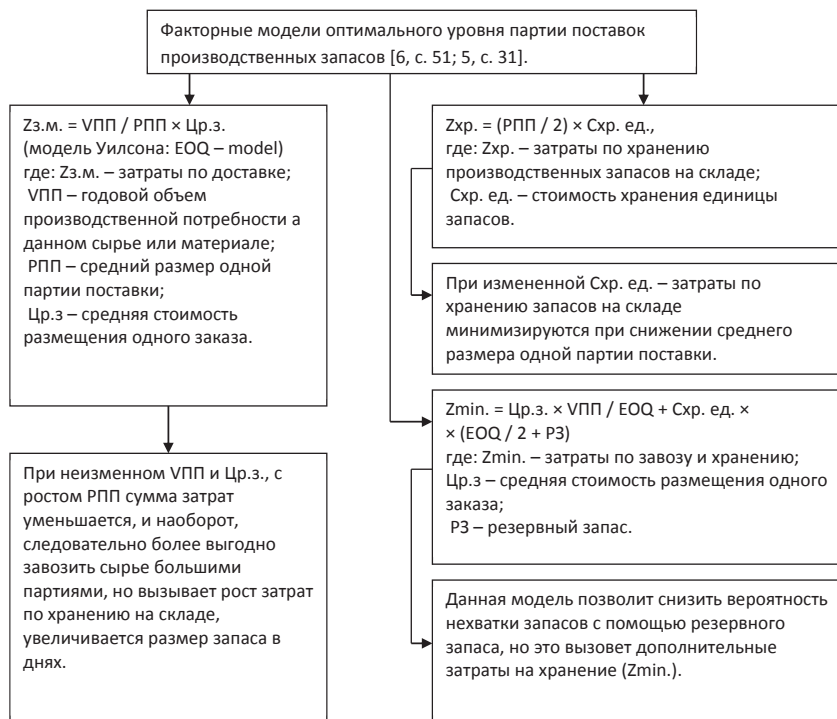


Рисунок 1. Схема факторных моделей экономически обоснованного размера партии производственных запасов.

Расчет оптимальной партии производственных запасов по модели Уилсона (EOQ) основан на минимизации совокупных затрат по закупке и хранению запасов, при этом затраты делятся на две группы:

- а) по заводу, включая расходы по транспортировке и приемке;
- б) по хранению запасов на складе (содержание складских помещений и оборудования, финансовых расходов по обслуживанию капитала, вложенного в запасы и др.).

Исследование факторных моделей видов запасов и факторных моделей экономически обоснованного размера партий производственных запасов позволило сделать вывод о том что:

- производственные запасы делят не только на виды: текущий; страховой; подготовительный; технологический и сезонный, но и для контроля за движением запасов на категории А; В; С (ABC – анализ) в зависимости от их стоимости; объема и частоты расходования, отрицательных последствий при их нехватке;
- для оптимального уровня поставок производственных запасов используются три метода расчета: математический; табличный; графический и их применение в практической деятельности позволит заключать контракты по поставке запасов с учетом экономически обоснованных партий с минимальными затратами.

По результатам исследования методов расчета экономически обоснованных значений норм запасов авторами статьи составлены факторные модели оптимального уровня партий запасов, реализация которых позволит снизить вероятность нехватки производственных запасов с помощью резервного запаса.

Список использованной литературы

1. Богданов А.А., Богданова В.С. Методика определения общего норматива оборотных средств в производственных запасах. Экономический анализ: теория и практика, № 19, 2013. Издательский дом «Финансы и кредит», 2013 – с. 54.
2. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / Е.И. Костошкова, О.В. Ельчанинова, С.А. Тунин, И.Б. Минжасова [и др.]: - М.: КНОРУС, 2015 – 406 с.
3. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: учебное пособие. _ Москва: Издательства «Омега – Л», 2007 – 339 с.
4. Зеваков А.М., Петров В.В. Логистика производственных и товарных запасов: учебник, СПб: Издательство Михайлов В.А., 2002 – 96 с.
5. Надольская Н.А. Управленческий анализ [Текст]: краткий курс лекций в схемах и таблицах / Н.А. Надольская: М - во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун - та – Екатеринбург [Изд - во Урал. гос. экон. ун - та], 2014 – 103 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности : Учеб. пособие. – М.: ИНФРА, 2014 – 284 с.
7. Стивенсон В.Д. Управление производством пер. с англ. М. : Лаборатория базовых знаний, БИНОМ, 1998.
8. Туровец О.Г. Организация производства и управление предприятием: учебник / О.Г. Туровец, М.И. Бухалков, В.Б. Родионов и др.; под. ред. О.Г. Туровца. М. : ИНФРА – М, 2003.
9. Уотерс Д. Логистика: управление цепью поставок: / пер. с англ. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.

Одуд А. А.

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

Научный руководитель: Захарян А.В.

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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВ КРЕСТЬЯНСКО - ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Такая отрасль, как сельское хозяйство, во всех без исключения развитых странах усиленно регулируется со стороны государства. Такое усиленное регулирование обусловлено спецификой отрасли.

Так, данную отрасль принято называть одной из самых рискованных отраслей экономики, поскольку ее благосостояние в большинстве случаев обусловлено природными и климатическими условиями [1].

Земля, в процессе сельскохозяйственного производства, выступает главным природным ресурсом, который является исчерпаемым и разнородным по качеству. Так как земля является природным ресурсом, то необходимо рационально его использовать, повышать плодородие, охранять. Именно для решения этих вопросов государство призвано вмешиваться в отношения землепользования. Сами продукты, которые получаются в результате осуществления сельского хозяйства, характеризуются сложным видоизменением потребительских качеств. Именно с этим и связано ограничение возможности повышения цен. Также сельскохозяйственная отрасль является стратегической отраслью, поскольку именно она обеспечивает все общество товарами первой необходимости (продуктам питания).

В настоящее время претерпели глобальные изменения формы денежных отношений.

Так, например, становление института предпринимательства и дальнейшее его развитие в нашей стране предполагает как формирование обстоятельств для свободного развития сельскохозяйственного сектора, в основе которого лежит конкуренция, свобода цен и связей во внешней экономике, так и финансовое оздоровление отрасли, организация функциональной системы финансовых отношений.

Можно выделить основополагающие начала, на которых базируется вся система финансовых отношений.

1. Самофинансирование;

2. Самостоятельность;
3. Заинтересованность;
4. Контроль;
5. Ответственность и плоды работы.

Функции, осуществляемые финансами, являются практически идентичными во всех отраслях. Однако, в сельскохозяйственной отрасли финансовые средства имеют ряд отличий, которые в первую очередь связаны с техническими и экономическими особенностями процесса сельскохозяйственного производства.

Под финансами сельского хозяйства понимают отношения, сложившиеся в сфере экономики, связанные с распределением и перераспределением совокупного общественного продукта, а также национального дохода, формированием фондов, используемых для получения прибыли.

Основным средством производства, используемым в хозяйстве, выступает земля, поскольку она не принимает участие в формировании себестоимости продукции. Но, несмотря на это, различный уровень плодородия земель и их местонахождение ведет к образованию различного дохода у производителей товара [2].

Главным отличием отрасли является возможность самовоспроизведения, поскольку практически вся продукция, полученная в процессе сельскохозяйственного производства, остается в хозяйстве и не подлежит реализации. Например, навоз для удобрения, корма и так далее. Получается, что продукция не является частью товарной и не принимает финансовую форму, то есть является внутривладельческим оборотом.

Процесс круговорота средств производителей продукции определяет естественный процесс возвращивания растений и животных. Например, сравнительная замедленность, поэтапное увеличение затрат.

Все вышеперечисленное как раз и определяет специфику форм финансов.

Небольшие запасы, затраты, а также средства в расчетах вырабатываются благодаря личным источникам, в то время, как сезонные запасы и затраты вырабатываются благодаря заемным источникам. Значительная роль в сельском хозяйстве отведена кредитам, выдаваемым банковскими учреждениями.

Как уже отмечалось, отрасль аграрного хозяйства напрямую зависит от климатических и природных условий. В связи с этим, возникает необходимость формирования натуральных, денежных страховых и фондов резерва. Такая необходимость предусмотрена, например, в случае неурожая, наступления стихийных бедствий, катастроф и так далее.

Финансовый итог всей работы можно подводить только к концу года, так как большое количество времени длится сам производственный цикл.

В нашей стране, чтобы возратить и улучшить отрасль сельского хозяйства следует выполнять следующие меры:

Во – первых, ввести субсидии по ценам (установить минимальный и максимальный предел с помощью интервенций и выплат государства).

Во – вторых, участвовать государству в урегулировании земельных отношений, использовании сельскохозяйственных угодий и так далее.

В – третьих, ввести субсидии на капитальные вложения, также на развитие сельскохозяйственной науки, изучение и применение нанотехнологий.

В – четвертых, реализовать сельскохозяйственный протекционизм с целью сохранения экономической и продовольственной безопасности.

В – пятых, поддерживать внешнеторговый баланс (ограничить импорт и увеличить экспорт).

В – шестых, развивать отечественное сельское хозяйство.

В – седьмых, осуществлять кредитование, но при этом учитывать специфику отрасли сельского хозяйства.

В – восьмых, возмещать потери от разнообразных обстоятельств, независимых от человечества (застраховывать имущество, урожай и скотину).

Итак, получается, что вмешательство государства в земельные отношения требует немалых затрат из бюджета страны. Однако надо помнить, что затраты окупятся. Но помимо вышесказанного, необходимо сформировать результативную законодательную базу, выстроить отношения, основывающиеся на соблюдении законов и взаимном доверии хозяйствующих субъектов.

Список использованной литературы

1. Финансовые ресурсы домашних хозяйств как источник роста национальной экономики Калайчиев Р.В., Захарян А.В. В сборнике: НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 69 - 72.

2. Инвестиции в развитие сельского хозяйства Канюка А.А., Захарян А.В. Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 3 - 1 (68). С. 134 - 137.

© Захарян А.В., Одуд А. А., 2016

Плиев Р.О., Азатян С.А.

Студенты 2 курса

факультета логистики и управления цепями поставок ГУУ,

г. Москва, Российская Федерация

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИДИРУЮЩЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ UNITED PARCEL SERVICE

В работе рассматривается деятельность компании, которая в 2014 году сумела стать абсолютным лидером в области логистики.

Логистика позволяет на научной основе решать множество разнообразных задач различной сложности и масштабов . Это некоторые из них :

- прогнозирование спроса и определение на его основе необходимого запаса, разработка системы управления запасами (УЗ);
- определение необходимой мощности производства и транспорта;
- управление перегрузочными процессами и транспортно - складскими операциями в пунктах производства и у потребителей;
- моделирование функционирования логистических систем (ЛС);

- планирование и реализация снабжения, производства, складирования, сбыта, транспортирования;

- согласование целей и координация деятельности отдельных предприятий в цепи поставок и различных подразделений в рамках предприятия и др.[1]

United Parcel Service, Inc., или UPS (NYSE: UPS) — американская компания, специализирующаяся на экспресс - доставке и логистике. Штаб - квартира компании расположена в Атланте (штат Джорджия). Ежедневно компания доставляет более 16,9 миллионов грузов 9,4 миллионам получателей в более чем 220 странах мира.[3]

Основное направление деятельности компании — это экспресс - доставка грузов и документов, однако у UPS также имеется подразделение, занимающееся управлением цепей поставок (UPS Supply Chain Solutions, UPS SCS).

Компания имеет собственную авиакомпанию, UPS Airlines, со своим парком 237 реактивных самолётов, которая является одной из самых больших в мире по размеру флота. Обслуживает более 220 стран и территорий мира.[4]

Сотрудники: 395 000 по всему миру, в том числе 318 000 в США и 77 000 в других странах.[3]

Компания UPS, основанная в 1907 г., - крупнейшая мировая компания в области экспресс - доставки и один из ведущих мировых поставщиков специализированных перевозок и услуг логистики. Благодаря использованию новейших технологий, доступу к глобальным ресурсам и интегрированной сети физических, технологических и человеческих ресурсов, UPS предоставляет мощное конкурентное преимущество, которое помогает получить постоянных клиентов и расширить свой бизнес.

Компания UPS (NYSE: UPS) вошла в Топ - 50 Brandirectory 2014 года - рейтинга 500 самых дорогих брендов мира, который ежегодно составляет британское агентство Brand Finance.

Поднявшись на один пункт по сравнению с прошлым годом и заняв в 2014 году 48 место, UPS стала единственным представителем экспресс - перевозчиков, входящим в Топ - 50, и самым дорогим мировым брендом в своей отрасли.

Британское агентство Brand Finance проводит оценку стоимости мировых брендов с 2007 года. Оценка основана на системе "Индекс силы бренда" (Brand Strength Index), которая среди прочих факторов учитывает возможные риски и будущий экономический потенциал брендов. При подсчете каждому бренду присваиваются баллы, подобно кредитному рейтингу, от "D" до "AAA+". В 2014 году компании UPS был присвоен рейтинг AA+, таким образом бренд попадает в диапазон от "очень сильный" до "исключительно сильный".

Клиенты высоко ценят бренд UPS. Это обусловлено решениями, разработанными специально для конкретных отраслей, и инновациями, которые компания приносит в их цепи поставок. Инвестиции, которые UPS осуществляет в будущее, также будут укреплять лидерские позиции на рынке.

Миссия компании – помочь клиентам оптимизировать цепи поставок и предложить решения для достижения их целей в бизнесе.[5]

UPS во всем мире

Цифры и факты

Доход в 2014г.: 58,2 млрд. долл. США

Сотрудники: 435,000 по всему миру (354,000 в США; 81,000 в других странах)

Операции с грузами

Доход в 2014г.: 48.8 млрд. долл. США

Объем перевозок в 2014г.: 4.6 млрд. грузов и документов

Ежедневный объем доставок: 18.0 млн. грузов и документов

Ежедневный объем воздушных перевозок внутри США: 2.4 млн. грузов и документов

Ежедневный объем международных перевозок: 2,7 млн. грузов и документов

Территория обслуживания: более 220 стран и территорий мира; любой адрес в Северной Америке и Европе

Клиенты: 9.8 млн. получателей ежедневно (1,6 млн. забирают грузы самостоятельно; 8,2 млн. получают грузы курьерской доставкой)

Отслеживание онлайн: в среднем ежедневно 58.3 млн. запросов на отслеживание

Доступ через розничные точки: The UPS Store®, 4,841; центры обслуживания клиентов UPS, 1,001; авторизованные точки обслуживания, 10,602; UPS Drop Boxes, 38,352; Отделения UPS Access Point, более 19 000 по всему миру

Операционная сеть: 1,990 операционных центров в разных странах

Парк для доставки: 99,984 легковых автомобилей для доставки грузов, фургонов, тягачей и мотоциклов, в том числе 2 автомобиля, работающих на альтернативном топливе

Парк реактивных самолетов UPS: 237

Зафрахтованные самолеты: 412

Ежедневные авиарейсы: внутри США - 940; международные - 1,015

Обслуживаемые аэропорты: внутри США - 382; международные - 346

Авиационные операционные центры:

- Соединенные Штаты Америки: г.Луисвилл, штат Кентукки (главный операционный центр США); г.Филадельфия, штат Пенсильвания; г.Даллас, штат Техас; Онтарио, штат Калифорния; г.Рокфорд, штат Иллинойс; г.Колумбия, штат Южная Каролина

- Европа: г.Кельн, Германия

- Азиатско - тихоокеанский регион: Шанхай; Shenzhen; Гонконг

- Латинская Америка и район Карибского моря г.Майами, штат Флорида, США

Канада: г.Гамильтон, провинция Онтарио

Управление поставками

Чистые доходы 2014г.: 9,4 млрд. долл. США

Решения для управления поставками

Основные направления деятельности: Логистика и распространение; средства передвижения и фрахт (воздух, море, основание, рельс); фрахт, отправляющий 195 странам; международное торговое управление, и таможенное маклерство.

Специализированные услуги: логистика запчастей; технический ремонт и конфигурация; проектирование и планирование цепей поставок; управление возвратами.

Количество специальных помещений: более 535 помещений в более чем 120 странах; 32.2 млн. кв.м.

Грузовые перевозки

Основные направления деятельности: ведущий поставщик услуг по малотоннажным перевозкам по всей континентальной территории США.

Парк для доставки: 5,599 автомобилей; 19,884 трейлеров

Результаты за третий квартал 2015 года.

Атланта, Джорджия

- Позитивный импульс продолжает рост на 5,3 %
- Международная Операционная прибыль увеличилась на 10 %
- Сильный рост воздушных отгрузок внутри Америки.
- Более низкие топливные расходы.
- Завершено приобретение активов компании Asset - Light Coyote

Рост цен на акции \$ 1,39, на 5,3 % больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Международная прибыль выросла более чем на 10 % и составила \$ 507 000 000. Курсы и топливные сборы : общий доход уменьшается незначительно и составляет \$ 14,2 млрд. На валютном нейтральной основе выручка выросла на 1,8 % . Инициативы по управлению выручкой привело к улучшению базовой ставки. Компания завершила сделку по приобретению Coyote в течение квартала. Койот, как ожидается, должен создать более \$ 100 млн. синергии. Результаты третьего квартала отражают сильные стороны прогресса наших долгосрочных инициатив, несмотря на неровные экономических условиях. Компания по - прежнему придерживается стратегий в поддержку клиентов . Всего поставки компании увеличились на 1,9 % по сравнению с третьим кварталом прошлого года, а это до 1,1 млрд упаковок. **Движении денежных средств** за девять месяцев, закончившихся 30 сентября, UPS составила \$ 4,6 млрд свободного денежного потока. Компания выплатила дивиденды в размере \$ 1,9 млрд, увеличив на 9,0 % за акцию по сравнению с предыдущим годом. UPS также выкупила 20 млн акций что составило примерно \$ 2,0 млрд.[2]

Можно сделать вывод ,что компания вышла в лидеры благодаря доверию со стороны клиентов, которое они заслужили с помощью инновационных идей, постоянному развитию в сфере логистики , а так же их нацеленностью на будущее .

Список использованной литературы:

1. Т.В. Алесинская. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. Часть 3. Таганрог: Изд - во ТТИ ЮФУ, 2010. 116 с.

Электронные ресурсы:

2. www.ups.com
3. «UPS Fact Sheet» <http://www.pressroom.ups.com/Fact+Sheets/UPS+Fact+Sheet>
4. ↑ UPS Aircraft Fleet Fact Sheet <http://pressroom.ups.com/Fact+Sheets/UPS+Aircraft+Fleet+Fact+Sheet>
5. <http://www.upscontentcentre.com/html/russia>

© Плиев Р.О., Азатян С.А., 2016

Попов Г.М.,

магистрант Высшей школы политического
управления и инновационного менеджмента ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,
г. Пятигорск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ: ПРАКТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

С каждым годом внедрение технологий финансового планирования на российских предприятиях происходит все более интенсивно, в том числе посредством заимствования

новейших зарубежных методик. В связи с этим, возникает справедливый вопрос — какова в целом практика финансового планирования в российских и зарубежных фирмах?

Организационно процесс централизованного планирования в большинстве крупнейших зарубежных фирм осуществляется «сверху - вниз». Это означает, что плановые директивы разрабатываются на высшем уровне управления, где определяются цели, основные направления и главные хозяйственные задачи развития фирмы и предпринимаются попытки взаимоувязать все звенья производственного механизма. Затем, на более низких ступенях управления, эти цели и задачи конкретизируются применительно к деятельности каждого подразделения. После соответствующего согласования плановых заданий с исполнителями планы окончательно утверждаются высшим руководством. Такая организация процесса планирования свидетельствует о централизации важнейших решений в области планирования в высшем звене управления материнской компании и вместе с тем представляет определенную самостоятельность производственным отделением и дочерним компаниям в разработке календарных планов на базе показателей, единых для всей фирмы [2].

Модель финансового планирования в японских фирмах состоит из четырех стадий: формулирование предпосылок, постановка проблем, долгосрочная стратегия, среднесрочные планы [2]. Аппарат, осуществляющий внутрифирменное планирование, включает функциональные подразделения на разных уровнях управления, включающие представителей высшего руководства фирмы и отвечающие за разработку решений по наиболее важным проблемам стратегии и политики фирмы; следующее звено — центральная служба планирования, в функции которой входит разработка перспективных и текущих планов, согласование их с производственными отделениями или дочерними компаниями, корректировка и уточнение плановых показателей и контроль за их выполнением, наиболее низшем уровне существуют службы планирования в производственных отделениях).

В американских компаниях, к примеру, текущие планы составляются в производственных отделениях. Планы, разрабатываемые оперативными подразделениями, рассматриваются центральной плановой службой, Главным администратором. После утверждения Советом директоров план принимает директивный характер [8].

Что касается России, то специалисты - практики советуют при осуществлении финансового планирования сочетать две противоположные тенденции: метод «сверху - вниз» и метод «снизу - вверх», поскольку планирование и составление бюджетов представляют собой текущий процесс, в котором необходимо постоянно осуществлять координацию бюджетов различных подразделений. Именно поэтому в большинстве отечественных компаний процесс финансового планирования осуществляется следующим образом: сначала поступают заявки на финансирование от подразделений (центров ответственности), на их основе формируется первоначальный вариант бюджета (т.е. применяется метод «снизу - вверх»), а уже затем бюджет подвергается корректировке и утверждению высшим руководством (метод «сверху - вниз»). Данный вариант имеет ряд значительных преимуществ, поскольку вовлекает все подразделения в процесс бюджетирования, способствует процессам коммуникации и координации, кроме того, руководство предприятия видит реальные потребности каждого центра ответственности, а не «спускает» им нереальные для выполнения плановые нормативы. Чтобы иметь

возможность правильно определить цели и задачи для каждого подразделения, высшее руководство предприятий должно располагать данными о состоянии и развитии каждого конкретного рынка и каждого отдельного продукта на рынке. Эти данные обычно содержатся в программах маркетинга, которые кладутся в основу разработки плана во всех подразделениях [1]. Они представляют собой ту самую необходимую, но столь недостающую большинству российских предприятий взаимосвязь стратегии с тактикой планирования. В тоже время на большинстве российских предприятий ведутся работы в данном направлении: предпринимаются попытки разработать систему стратегического планирования, внедряется сбалансированная система показателей и т.д. [4]

Принципиальное отличие финансового планирования в России — провозглашаемый, но до сих пор не реализованный на многих предприятиях отход от директивного планирования и переход к индикативным планам, способным корректироваться в зависимости от изменения экономической ситуации, целей и задач деятельности фирмы и прочих условий [5].

В специализированных компаниях с узким ассортиментом выпускаемой продукции основной упор в планировании делается на разработку структуры фирмы и обоснование новых инвестиционных проектов. Предложение и решение этих вопросов сосредоточивается на высшем уровне управления. Поэтому в специализированных компаниях подготовка плана ведется более централизованно и «сверху - вниз». Приоритетное значение здесь имеют цели: увеличение доли на рынке, рост объема продаж и прибыли. В диверсифицированной компании основной задачей планирования является координация деятельности производственных отделений [3].

Касаемо российской модели финансового планирования, отметим, что отечественные экономисты до сих пор не выработали единого подхода к классификации типов финансовых планов по временным рамкам, как это сделано в Америке и Японии. Тем не менее, существует общепринятая точка зрения на классификацию финансовых планов по временному аспекту, которая объединяет в себе и американскую, и японскую модели: стратегические (от 3 - х лет), тактические (от 1 года до 3 - х лет) и операционные (до 1 года) планы. Однако есть существенное отличие от японской модели — сокращение горизонта стратегического планирования до 3 - х лет, что, на наш взгляд, справедливо, поскольку в условиях неравновесной, непредсказуемой экономики России горизонт планирования, равный 5 годам, неэффективен.

Развитие зарубежной теории финансового менеджмента продолжается и в настоящее время. Разработаны новейшие зарубежные концепции управления, касающиеся, в том числе и важной составной части финансового планирования — бюджетирования: это улучшенное бюджетирование (Better Budgeting), безбюджетное управление (Beyond Budgeting) и прогрессивное бюджетирование (Advanced Budgeting). Информации об этих методиках немного.

Модель безбюджетного управления возникла в ответ на неудовлетворенность менеджеров традиционной системой бюджетирования, причина которого — колоссальные затраты на планирование на предприятиях [8]. В одном из докладов на конференции по контроллингу отмечалось, что в Германии 59 % рабочего времени специалистов в области контроллинга так или иначе связано именно с бюджетированием (без учета стратегического планирования). Исследования немецкого центра Hackett Benchmarking: предприятия США в среднем тратят не менее 25 000 человеко - дней на планирование и измерение эффективности для получения 1 млрд. долл. выручки [7].

В условиях возрастания глобализации экономики, усиления ее интеграции в систему мирохозяйственных связей дальнейшее перенимание опыта развитых стран в сфере финансового менеджмента, значение финансового планирования сложно переоценить. Своевременный анализ финансово - экономической деятельности предприятия позволяет улучшить учет важнейших факторов, влияющих на деятельность организации и ее будущее, помогает предприятию своевременно обнаружить проблемы и устранить их с наименьшими потерями для организации в целом [5].

Список использованных источников

1. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование / И.К. Беляевский. - М.: ИНФРА - М, 2008. – 385 с.
2. Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента // Учебник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.aup.ru.
3. Демина Н.В. Возможности использования диверсификации на современных предприятиях / Н.В. Демина, М.В. Чистова // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2015. Т. 8. С. 66 - 70.
4. 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.
5. Килинкарлова С.Г. Формирование финансовой стратегии развития современной организации: концептуальные основы и принципы разработки / С.Г. Килинкарлова, Э.Х. Семенова // В сборнике: Актуальные экономические проблемы современной России Симпозиум XIV. Материалы VII Международного конгресса "Мир через языки, образование, культуру: Россия - Кавказ - мировое сообщество". 2013. С. 150 - 155.
6. Концевич Г.Е. Совершенствование системы управления предприятием / Г.Е. Концевич, М.В. Чистова // В сборнике: ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ Материалы научно - практической конференции. Под редакцией Н.В. Данченко, Е.В. Сердюковой. 2013. С. 97 - 102.
7. Сафаров А. Управление без бюджета // Вопросы экономики. - 2008. - № 9. - С.16.
8. Юргем, Д. Пионеры внедрения концепции безбюджетного планирования [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.juergendaum.com.

© Попов Г.М., 2016

Поспелова А.В.

учитель иностранных языков МОУ «Гимназия»
г. Сертолово Ленинградской области, РФ

Стецонич Ю.Н.

канд. экон. наук, доцент,
АОУ ВПО «ЛГУ им. А.С. Пушкина»
СПб, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ТАЙМ - МЕНЕДЖМЕНТА

В последнее время в Российской Федерации активно происходит реформирование образования. В связи с переходом среднего образования на новые образовательные

стандарты деятельности общеобразовательного учреждения существенно меняется. Во - первых, введение новых образовательных стандартов требует новых подходов в управлении образовательным учреждением, учитывающие последние изменения в менеджменте. Во - вторых, значительно увеличившаяся учебная нагрузка педагога, которая включает в себя обучение, ведение проектной деятельности, воспитание (классное руководство), работу с документацией, профессиональный рост, личностный рост и социальную активность, требует жесткой систематизации и упорядочивания трудовой и личной деятельности. В - третьих, возникла потребность в разработке новых четких инструкций и регламентов деятельности, ориентированных на работу по новым образовательным стандартам. В - четвертых, в силу увеличения объема работы уровень профессионального выгорания в большинстве педагогических коллективов достаточно высокий.

Перед данным учреждением возникают следующие задачи: необходимо найти способ систематизации и оптимизации деятельности образовательного учреждения; разработать внутренние стандарты, регламенты и положения, регулирующие деятельность учреждения в целом и каждого сотрудника в отдельности; определить эффективный способ устранения и профилактики профессионального выгорания; выявить способы эффективного взаимодействия педагогического коллектива, учитывая акцент межпредметности в обучении.

Вышеперечисленные задачи могут быть решены посредством внедрения методов и инструментов тайм - менеджмента. В настоящее время большинство руководителей образовательных учреждений не уделяют должного внимания данному направлению либо в силу незнания о существующей системе, либо считая ее ненужной и неэффективной, либо не имея средств для обучения сотрудников [1,с.219]. Тем не менее, применение тайм - менеджмента обеспечивает следующие аспекты функционирования организации: 1) наличие ясных и вдохновляющих стратегических (долгосрочных) целей; 2) наличие эффективной системы (механизма) планирования, связанной с фиксацией среднесрочных и краткосрочных целей для всех подразделений организации; 3) наличие алгоритмов отработки возможных проблемных ситуаций; 4) наличие эффективной системы (механизма) принятия решений разного типа и уровня; 5) наличие эффективной системы (механизма) контроля; 6) наличие эффективной системы (механизма) проектирования информационных сетей и информационных потоков, контроль над объемом информации и ее использованием; 7) наличие определенной корпоративной культуры и корпоративных стандартов; 8) осуществление профилактики профессионального выгорания; 9) осуществление профилактики нарушения законодательства работодателем по вопросам учета рабочего времени и времени отдыха.

Следовательно, руководителю, учителю и любому другому работнику образовательного учреждения, необходимо учиться детально планировать и организовать свою деятельность и управлять временными ресурсами, поэтому справедливо вести речь об обучении работников образовательных учреждений тайм - менеджменту.

Архангельский Г.А. в своих работах представил и обосновал эффективность применения технологии обучения тайм - менеджменту «ТМ - обацилливание» сотрудников фирм и корпораций. «ТМ - обацилливание» - это технология, основанная на создании начального интереса к рациональному управлению личным (невосполнимым и весьма ограниченным)

временем, что приводит к пониманию людьми необходимости оптимизировать корпоративные процедуры и схемы деятельности, а также к самостоятельной работе людей в этом направлении, без давления «сверху» [2, с.154].

Данная технология может быть успешно применена и в общеобразовательных учреждениях по следующим причинам:

- наличие благоприятных условий для внедрения «ТМ - бациллы»: желание учителей раньше уходить с работы, не выполнять работу дома и т.д.;

- учительская среда всегда готова к восприятию новых знаний и умений;

- экономическая выгода (учителя способны адекватно организовать рефлексию, выявить ошибки и выработать оптимальные решения для их устранения, что позволяет обойтись без ТМ - консультанта, работа которого должна быть оплачена) [1, с. 220];

- школе легко создать «центр кристаллизации» в рамках какой - либо творческой группы, которая на своем примере будет демонстрировать высокие качественные и количественные показатели (своевременная сдача отчетов, количество открытых уроков и мероприятий, самообразование и обучение);

- школа является благоприятной средой для адаптации полученных навыков и дальнейшего их развития и совершенствования, так как учителя непременно захотят передать их воспитанникам, тем самым, продолжая работу над собой и личной эффективностью.

Цель технологии «ТМ - обацилливания» – запуск механизмов развития за счет внутренней энергии персонала. Данный процесс невозможно запланировать или каким - то образом спроектировать, его лишь возможно поддерживать и стимулировать. Реализация данной технологии, по мнению Г.А. Архангельского, основана на следующих принципах [2, с.156]: непрожективный подход – точечные микроскопические воздействия, распределенные во времени; создание «центра кристаллизации ТМ - темь», своеобразной «закваски» ТМ - бациллы внутри организации, которая заставит забродить все остальное (рабочая группа, подразделение, показывающая эффективность применения ТМ - менеджмента); самостоятельность – предоставление свободы (отсутствие элемента принуждения) в разработке своего собственного тайм - менеджмента с изобретением и разработкой совершенно новых ТМ - методов.

Архангельский А.Г. выделяет следующие стадии реализации технологии [2, с.157]:

- 1) начальный посев. Задача данного этапа – вызвать заинтересованность в рамках личного управления временем. Основной метод – личный пример руководителя (демонстративное использование бланков хронометража и т.д.);

- 2) создание мотивов. Основная задача данного этапа – введение временных количественных показателей, что должно сподвигнуть на изменение личной и коллективной работы (хронометраж совещаний, количество принятых решений на совещании и т.д.) На данной стадии возможно открытое обучение технологиям тайм - менеджменту с привлечением ТМ - консультанта;

- 3) победа «ТМ - бациллы». Этап подразумевает оформление порядка. Задача этапа – путем метода ограниченного хаоса выявить элементы порядка и встраивать их в систему управления организацией. Результатом данного этапа является создание корпоративных стандартов (различного рода положений, регламентов, стандартов коммуникации, выработка профессионального языка).

Бесспорно, вышеупомянутая технология является более эффективной и действенной, нежели простое обучение тайм - менеджменту в виде семинарских и тренинговых занятий. Такая технология требует значительных усилий со стороны руководителя, которому, прежде всего, необходимо самому изучить систему тайм - менеджмента, а затем попытаться внедрить ее в работу своего учреждения. Стоит отметить, что одно из важнейших условий применения технологии «ТМ - обацилливания» - личная заинтересованность и личный пример руководителя. Желание управлять деятельностью учреждения по принципам тайм - менеджмента, а также простого обучения персонала недостаточно, необходимо самому научиться руководствоваться данными принципами в личной деятельности, а затем проецировать эти умения на уровень учреждения [3, с.40].

Тайм - менеджмент в образовательной деятельности – это не просто грамотное распределение времени, это комплексная система управления, которая подразумевает ее анализ, эффективное планирование и контроль за деятельностью, в рамках определенных временных ресурсов [4,с. 200], для достижения целей, определяющих эффективность работы образовательной организации. Следовательно, тайм - менеджмент является достаточно перспективным направлением, говоря об управлении образовательным учреждением [5,с.124]. Тем не менее, применительно к системе образования, данное направление является практически не разработанным, поэтому требует дополнительных исследований.

Список использованной литературы

1. Стецониц Ю.Н. Проблемы финансирования деятельности образовательных учреждений // Новая наука: от идеи к результату. - 2015. № 7 - 1, С. 218 - 221.
2. Архангельский Г.А. Организация времени: от личной эффективности к развитию фирмы. - М.: АиСТ - М, 2008. - 455 с.
3. Иванов В.Г., Кузьменкова В.Н., Афанасьев К.С. Формирование системы кадрового резерва государственной и муниципальной службы: российский и зарубежный опыт // Проблемы и пути социально - экономического развития: город, регион, страна, мир III Международная научно - практическая конференция: Сборник статей. Под общей редакцией В.Н. Скворцова, ответственный редактор Н.М. Космачева . 2013. С. 39 - 48.
4. Архангельский Г. А, Лукашенко М. А., Телегина Т. В, Бехтерев С. В., Тайм - менеджмент. Полный курс: Учебное пособие. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 311 с.
5. Богославец Л.Г., Давыдова О.И. Тайм - менеджмент в работе образовательных учреждений. – М.: ТЦ Сфера, 2012 г. - 130с.

© Поспелова А.В., Стецониц Ю.Н., 2016

Потапова П.В.,
студентка I курса магистратуры
Института Экономики и Предпринимательства
ННГУ им. Н.И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА

Оплата труда – это система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами,

коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами [1]. В настоящее время существуют различные формы оплаты труда, которые довольно широко используются в практике предприятий (табл. 1).

Оплата труда может производиться за индивидуальные и коллективные результаты работы и напрямую влияет на уровень издержек производства предприятий, а, следовательно, и на прибыль [2]. Выбранная система оплаты труда определяет размеры фонда заработной платы, рост которого сокращает инвестиционные возможности каждого предприятия в отдельности и государства в целом, их стабильность [3], с одной стороны. С другой, снижение уровня оплаты труда приводит к снижению мотивированности сотрудников к труду, что снижает качество предоставляемых занятым услуг. Выбор системы оплаты труда является критическим моментом в функционировании предприятия.

Таблица 1. Системы оплаты труда.

Форма оплаты труда	Основные характеристики
Повременная форма оплаты труда	<i>База для расчета:</i> затраченное время и тарифная ставка рабочего. <i>Система оплаты труда:</i> простая, повременная, повременно премиальная.
Сдельная форма оплаты труда	<i>База для расчета:</i> производительность труда. <i>Система оплаты труда:</i> прямая, сдельная, сдельно - премиальная и аккордная.

Выбор системы оплаты труда зависит от отрасли, в которой работает предприятие. Применение сдельной оплаты в чистом виде целесообразно там, где человек трудится самостоятельно и производит однородную продукцию. Сдельная оплата труда используется, если необходимо стимулировать рабочих в дальнейшем увеличении объемов выпуска, если существуют количественные показатели выработки, которую рабочие в состоянии увеличить. Даже в современном интегрированном и высокомеханизированном производстве, использующем в основном интеллектуальный, а не физический труд используется такая система (например, в машиностроении) [4]. Она может успешно использоваться и в массовом производстве, где работники выполняют простые повторяющиеся операции, поскольку в этом случае легко измерить результаты их работы и поставить оплату труда в прямую зависимость от выработки [5] (например, в легкой промышленности).

В отраслях, связанных с оказанием нематериальных услуг, часто эффективней повременная оплата (или ее разновидности), поскольку здесь трудно определить объем услуг, предоставленных клиентам отдельным работником, а на качество услуг в большей степени влияет используемая система внутреннего маркетинга.

Почасовая оплата труда активно применяется для вознаграждения высококвалифицированных специалистов [1, 5], чья репутация и будущие доходы зависят от конечного результата деятельности (адвокатов, психоаналитиков).

Форма оплаты труда является важным элементом, реализующим ее воспроизводственную и стимулирующую (мотивационную) функции. При этом важен не только размер заработка, но и то, каким образом и по каким правилам он формируется. Это влияет на экономические, моральные, психологические и иные аспекты деятельности организации.

Гибкость в выборе системы оплаты труда относится к числу важных элементов в динамично изменяющемся мире, но не всегда объективно существует возможность

реализовать такую гибкость. Так, принципы формирования федеральной, региональных и муниципальных систем оплаты труда определены нормативно - правовыми актами [6] и слабо поддаются регулированию со стороны действующих менеджеров. Использование гибких механизмов формирования системы следует относить к действенным элементам системы мотивации сотрудников, который не стоит игнорировать.

Менеджерам необходимо учитывать достоинства каждой формы заработной платы с учетом ее возможных негативных последствий и использовать системы оплаты, позволяющие грамотно сочетать интересы работников и организации в сложных условиях, характеризующих современное состояние фирмы, региона и страны в целом.

Список использованной литературы.

1. Трудовой кодекс Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой 30 декабря 2001]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (дата обращения 02.04.2016).
2. Шеншин, А.С., Гриневич, Ю.А., Кемаева, М.В. Реальные инвестиции как фактор совершенствования инфраструктуры рынка / А.С. Шеншин, Ю.А. Гриневич, М.В. Кемаева // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И.Лобачевского. – 2011. – № 5 - 1. – С. 266 - 270.
3. Климова, Е.З., Виноградова, А.В. Роль золотовалютных резервов в обеспечении экономической стабильности страны / Е.З. Климова, А.В. Виноградова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 13 (259). – С. 4 - 17.
4. Кемаева, М.В., Кемаев, К.В. Ориентиры инновационного развития реального сектора экономики / М.В. Кемаева, К.В. Кемаев // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4 - 1 (57 - 1). – С. 166 - 169.
5. Сдельная и повременная форма оплаты труда: преимущества и недостатки / Нг - портал. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/sdelnaya-i-povremennaya-forma-oplaty-truda-preimushchestva-i-nedostatki> (дата обращения 1.04.2016).
6. Единые рекомендации по установлению систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2016 год // Российская газета – №6868 (297) – 25.12.2015.

© Потапова П.В., 2016

Пшмахова М.И.,

доцент кафедры экономики и управления
факультета технологии, экономики и дизайна АГПУ,
г. Армавир, Российская Федерация

Зеленцова Д.С.,

магистрант 1 курса по направлению 38.04.01 «Экономика»
факультета технологии, экономики и дизайна АГПУ,
г. Армавир, Российская Федерация

РАЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КОРМОВОЙ БАЗЫ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Важным резервом устойчивого развития животноводства, повышения продуктивности животных и увеличения производства продукции является создание устойчивой кормовой

базы, улучшение кормления скота. Рост производства и повышение качества кормов могут быть обеспечены за счет дальнейшей интенсификации всего сельскохозяйственного производства, эффективной организации и использования земли. Дальнейшая интенсификация кормопроизводства должна предусматривать повышение абсолютного выхода продукции с единицы кормовой площади, совершенствование структуры посевов кормовых культур, осуществление землеустройства не только на полевых землях, но и на природных кормовых угодьях (организация культурных пастбищ, разработка системы рационального использования сенокосов и пастбищ), комплексная механизация и совершенная технология производства кормов в целях повышения производительности труда и удешевления продукции.

Как известно, рациональная организация кормовой базы включает в себя большой круг организационно - технических, экономических, технологических вопросов и исходит из определенных принципов. Принципы организации кормовой базы подчинены и вытекают из требований биологических и экономических законов. Одновременно при разработке принципов организации рациональной кормовой базы следует учитывать ряд закономерностей и требований, специфичных для животноводства.

При организации кормовой базы, прежде всего, необходимо исходить из специализации животноводства. Далее следует учитывать природные условия и прежде всего состав и соотношение земельных угодий. Именно они оказывают влияние на установление типа кормопроизводства, а он, когда ставится задача максимального обеспечения животноводства собственной кормовой базой, определяет тип кормления скота [5, с. 27].

Следовательно, высокий уровень развития животноводства может быть достигнут в том случае, если кормовая база организована в соответствии с той или иной специализацией производства.

Под кормовой базой хозяйства понимают размеры и состав источников поступления кормов, их объем, ассортимент, качество, а также организацию производства, заготовки, хранения и использования.

Важным принципом организации кормовой базы является пропорциональность между отраслями животноводства и растениеводства. Причем эта пропорциональность должна быть осуществлена таким образом, чтобы обеспечивались опережающие темпы роста кормовых ресурсов по отношению к темпам роста поголовья животных. Именно такое соотношение создает благоприятные условия и материальные предпосылки для роста продуктивности сельскохозяйственных животных и увеличения выхода животноводческой продукции, страхует животноводство от неблагоприятного воздействия погодных условий отдельных лет.

Создание устойчивой кормовой базы предполагает соблюдение принципа равномерного, бесперебойного обеспечения животных кормами в течение всего года. Колебания в уровне обеспеченности кормами могут приводить к нарушению сбалансированности рационов, снижению эффективности «превращения» корма в животноводческий продукт, в связи с чем поступление продукции может быть неравномерным не только по сезонам года, но и в более короткие промежутки времени. Задача заключается в такой организации кормовой базы, которая обеспечивала бы сближение зимнего и летнего кормления по его уровню и полноценности.

Одним из принципов организации кормовой базы является обеспечение биологической полноценности кормов, особенно в отношении протеина. Это следует учитывать при подборе выращиваемых кормовых культур.

При организации кормовой базы весьма важно соблюдать принцип максимальной экономичности и оптимальной энергоёмкости кормов. С ростом продуктивности животных повышается оплата корма продукцией. Поэтому экономически более выгодно содержать меньшее поголовье скота, но с более высокой продуктивностью. Однако оплата корма продукцией растёт лишь до определенного уровня продуктивности животных. В связи с этим, учитывая ёмкость кормовой базы, увеличение производства продукции животноводства можно планировать не только за счёт повышения продуктивности животных, но и за счёт роста поголовья.

Правильная организация кормовой базы должна быть основана на принципе экологичности и связанного с ней эффективного использования земли с учетом оптимального сочетания полевого и культурного лугопастбищного кормопроизводства с природным кормодобыванием. Это позволяет рационально использовать земельные ресурсы, соблюдать плодородие почвы, производить экологически чистую продукцию.

Проведенные исследования показывают, что с улучшением кормления животных улучшаются как производственные, так и экономические показатели. Выполненная нами группировка хозяйств Краснодарского края по расходу кормов в расчете на 1 среднегодовую корову свидетельствует о том, что с увеличением расхода кормов повышаются удои, снижается себестоимость молока и его трудоемкость, растёт рентабельность.

По расчетам, в сельскохозяйственных предприятиях Краснодарского края на 1 прироста расхода кормов получают в среднем 0,52 % прироста производства молока, тогда как на 1 % увеличения поголовья прирост молока составляет только 0,37 %.

С повышением же продуктивности коров улучшаются показатели эффективности производства молока, о чем свидетельствуют данные нижеприведенной таблицы 1.

Таблица 1

Взаимосвязь между расходом кормов и эффективностью производства молока на сельскохозяйственных предприятиях Краснодарского края, 2012 г.

	Группы хозяйств по расходу кормов на 1 корову, ц к. е.			В среднем
	до 45	45 - 50	свыше 50	
Количество предприятий	65,00	100,00	45,00	210,00
Расход кормов на 1 корову в год, ц корм. ед.	39,50	48,70	58,70	48,00
Удой на 1 корову, кг	2928,00	3590,00	4505,00	3580,00
Затраты труда (прямые) на 1 ц молока, чел. - ч.	5,51	4,68	4,17	4,83
Расход кормов на 1 ц молока, ц корм.ед.	1,32	1,36	1,34	1,34
Себестоимость производства 1 ц молока, руб.	248,08	253,00	231,86	258,16

Уровень рентабельности реализованного молока, %	45,10	56,00	55,10	52,40
---	-------	-------	-------	-------

Наряду с повышением других показателей рост продуктивности коров сопровождается ростом окупаемости кормов: расход их на 1 ц. молока в хозяйствах пятой группы более чем на 30 % ниже, чем в хозяйствах первой группы, где продуктивность коров ниже 3000 кг.

По расчетам, повышение уровня кормления коров до 55 ц кормовых единиц и более позволяет, не увеличивая поголовья, в 1,5 раза увеличить производство молока на 100 га сельскохозяйственных угодий и значительно повысить эффективность использования производственных ресурсов.

Сельскохозяйственные предприятия, где молочное скотоводство развивается интенсивно, кормопроизводство организуют таким образом, чтобы была возможность не только обеспечить животных кормами, но и производить эти корма на минимальной площади в непосредственной близости от животноводческих ферм. Интенсификация кормопроизводства, применение прогрессивных технологий, внесение оптимальных доз удобрений позволяют существенно сократить затраты на производство кормов, транспортные расходы по их доставке к местам переработки и потребления.

При организации кормовой базы для молочных ферм необходимо должное внимание уделять не только увеличению производства кормов, но и повышению их качества. Исследования показывают, что использование кормов низкого качества, не сбалансированных по питательным веществам, приводит к их перерасходу на единицу продукции и в целом к снижению эффективности производства.

Для сокращения потерь урожая, повышения качества кормов и снижения их себестоимости все более широкое распространение должны получить прогрессивные способы заготовки кормов: закладки силоса с применением химических консервантов, приготовление измельченного сенажа, рассыпчатого сена из провяленного в поле растительного сырья с досушкой методом активного вентилирования, производство рассыпной и брикетированной резки, а также травяной муки в чистом виде и в смеси с минеральными компонентами. Использование таких кормов позволит лучше сбалансировать рационы кормления животных по содержанию питательных веществ, механизировать процессы заготовки кормов, подготовки их к скармливанию и раздаче, значительно повысить оплату корма продукцией и производительность труда, снизить себестоимость молока. Важное значение в улучшении кормовой базы для молочного скотоводства имеет обеспечение необходимого белкового баланса в кормах. Одним из путей решения белковой проблемы является увеличение производства полноценных комбикормов. Практика показывает, что при скармливании зернофуража без обогащения его добавками потери животноводческой продукции достигают более 15 %. Важную роль в этом деле может сыграть кооперация хозяйств по созданию цехов для производства комбикормов на долевом участии.

На основе решения экономико - математической задачи по оптимизации производственной структуры для Товарищества с ограниченной ответственностью «Восток» (далее ТОО «Восток») определена потребность в кормах на перспективу для поголовья крупного рогатого скота в 1765 голов, в том числе 900 коров и 865 голов молодняка.

Потребность в кормах для поголовья КРС полностью обеспечивается за счет производства кормов и покупки комбикорма за счет реализации производимого семейного зерна высоких репродукций (таблица 2).

Таблица 2

Потребность крупного рогатого скота в кормах, ц кормовых единиц

Группы кормов	Минимальная потребность	Прирост (прибавка) к минимальной потребности					Всего
		концентраты	грубые	сенаж	силос	зеленый корм	
Молочное стадо							
Концентраты	8451,0	1674,0					10125,0
Грубые	2133,0		504,0				2637,0
Сенаж	8793,0			1656,0			10449,0
Силос	2736,0				468,0	2448,0	15165,0
Итого	34830,0	1674,0	504,0	1656,0	468,0	2448,0	41580,0
Молодняк крупного рогатого скота							
Концентраты	3986,3	795,5					4781,8
Грубые	1746,7		302,6				2049,3
Сенаж	4695,4			933,9			5629,2
Силос	1945,6				389,1		2334,7
Зеленые	5542,8					1106,8	6649,6
Итого	17916,8	795,5	302,6	933,9	389,1	1106,8	21444,6

О том, как складывается размер и структура кормов на перспективу в ТОО «Восток» представлено данными таблиц 3, 4.

Таблица 3

Кормовой баланс на перспективу для КРС ТОО «Восток»

Группы скота, группы кормов	Группы кормов, тыс. ц кормовых единиц						Переваримый протеин, ц
	концен - траты	грубые	сенаж	силос	зеленые	всего	
Потребность							
Коровы	10,13	2,64	10,45	3,20	15,17	41,58	4580,0
Молодняк КРС	4,78	2,05	5,63	2,32	6,65	21,44	2331,0
Всего	14,91	4,69	16,08	5,52	21,82	63,02	6911,0
Производство и покупка							

Покупка комбикорма	9,39					9,39	1099,0
Яровая пшеница	1,11					1,11	1115,0
Овес	4,41					4,41	375,0
Овсяная солома		3,20				3,20	176,0
Сеномн. трав		1,48				1,48	243,0
Сенаж мн. трав			16,08			16,08	1881,0
Силос кукурузный				5,52		5,54	389,0
Зел. корм. мн. трав					11,61	11607,40	1386,0
Зел. корм. одн. трав					4,90	4,90	664,0
Зел. корм. кукурузы (август)					0,21	214,50	12,4
Зел. корм. кукурузы (сентябрь)					1,30	1,30	75,1
Зел. корм. пастбищ					3,98	3,98	523,0
Всего	14,91	4,69	16,08	5,52	21,99	63,20	6934,0
Превышение производства над потребностью	-	-	-	-	173,70	173,70	22,8

Таблица 4

**Размер и структура кормов для крупного рогатого скота
КРС ТОО «Восток» на перспективу**

Группы кормов	Коровы				Молодняк КРС			
	минимум, %	максимум, %	среднее, %	Всего ц кормовых единиц	минимум, %	максимум, %	среднее, %	Всего ц кормовых единиц
Концентраты	21,8	26,8	24,2	10125	20,03	24,53	23,2	4781,8
Грубые	5,5	7,0	6,3	2637	8,77	10,52	9,6	2049,3
Сенаж	22,7	27,6	25,1	10449	23,59	28,88	26,2	5629,2
Силос	7,1	8,5	7,7	3204	9,77	11,97	10,9	2334,7
Зеленые	32,9	40,1	36,5	15165	27,84	34,10	31,0	6649,6
Всего	90,0	110,0	100,0	41580	90,00	110,0	100,0	21444,6

Опыт хозяйств Краснодарского края свидетельствует о том, что лучшей формой организации труда при производстве кормов являются специализированные бригады и звенья. И в новых, рыночных условиях хозяйствования эти формы организации труда нашли широкое распространение. Причем, для производства кормов на 200 и 400 голов целесообразно формировать специализированные звенья, а для 600, 800 и 1200 коров -

бригады. Состав звеньев может насчитывать 5 - 9 человек, а бригад - 15 - 18 человек. Они должны быть оснащены необходимой техникой для выполнения 70 - 75 % объема всех работ по выращиванию кормовых культур.

Оплату труда работников этих бригад и звеньев целесообразно производить по аккордно - премиальной системе. При этом расценки должны устанавливаться за каждый центнер выращенной продукции. Их размер целесообразно дифференцировать в зависимости от качества заготавливаемых кормов. Например, за 1 ц кормов II - го класса расценки могут повышаться на 25 - 30 % , а I - го класса - на 30 - 45 % .

На наш взгляд, специализированные бригады и звенья по производству кормов целесообразно переводить на арендные отношения, предоставив им большую самостоятельность в организации производства, формировании и распределении саморасчетного дохода. Произведенную продукцию они должны реализовывать хозяйству или конкретной животноводческой ферме в соответствии с заключаемыми договорами по внутрихозяйственным расчетным ценам. При этом внутрихозяйственные цены в новых условиях хозяйствования целесообразно устанавливать исходя из необходимости не только обеспечивать возмещение производственных затрат, но и получение определенной прибыли.

Эта рентабельность может рассчитываться делением фактической или ожидаемой прибыли на сумму фактических или запланированных материально - денежных затрат. Установленные внутрихозяйственные расчетные цены должны корректироваться в связи с ростом цен на материальные ресурсы, повышением уровня заработной платы и изменением других условий [6, с. 101].

Можно эффективно использовать опыт стимулирования труда работников за своевременное и качественное выполнение работ по заготовке кормов. Дополнительную оплату за качество кормов целесообразно начислять всем участникам работы по заготовке кормов в следующих размерах: за I класс - 60 % ; за II класс - 40 % . Целесообразно также премировать руководителя и специалистов хозяйства, обеспечивающих работу отрасли кормопроизводства, в зависимости от удельного веса кормов I и II класса и при полном выполнении производственной программы по заготовке кормов, в следующих размерах:

Таблица 5

**Размер премии за выполнение программы производства кормов,
должностных окладов**

Удельный вес кормов I и II классов в общем объеме их заготовки, %	Размер премии за выполнение программы производства кормов, должностных окладов
Свыше 70	2,5
от 65 до 70	2,0
от 60 до 65	1,5
Менее 60	1,0

Целесообразно также шире применять натуральное поощрение. В рекомендациях Министерства сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации сельскохозяйственным предприятиям предлагается в качестве натуральной оплаты выделять 50 % кормов, полученных сверх установленного объема их производства. На наш взгляд, эту продукцию целесообразно распределять среди работников, занятых производством кормов, в зависимости от трудового вклада каждого из них в развитие отрасли кормопроизводства.

Увеличение количества и повышение качества кормов будет способствовать росту продуктивности скота, постепенному увеличению поголовья животных, получению дополнительного дохода, что позволит не только обеспечить устойчивость сельскохозяйственных предприятий. Это весьма важно как для их дальнейшего развития, так и для повышения материального благосостояния всех его работников.

Список использованной литературы

1. Еремин В.И., Шумаков Ю.Н. Мотивация труда в сельском хозяйстве: Учебное пособие. – М.: Изд - во МСХА, 2006. – 140 с.
2. Черненко А.Ф. Финансовое положение и эффективность использования ресурсов предприятия / А. Ф. Черненко, Н. Н. Ильшева, А. В. Башарина. – М.: Юнити - Дана, 2009. – 208 с.
3. Буценко Л. Эффективность развития молочного продкомплеса // Экономика сельского хозяйства России. – 2008. – №6. – С.54 - 59.
4. Животноводство России в 2010 году // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – № 3. – С. 91 - 93.
5. Косолапов В.М. Повышение качество кормов – неперенное условие успешного развития животноводства. // Аграрная наука. – 2008 – №1. – С.27 - 29.
6. Прудников А.Г., Уракова М.И. Методические аспекты анализа ликвидности оборотных активов сельскохозяйственных организаций. // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 35. – С. 99 - 103.
7. Прудников А.Г., Уракова М.И., Гумжачева Л.А. Методические аспекты анализа и оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций. // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2011. – № 30. – С. 11 - 16.
8. Прудников А.Г., Уракова М.И., Гумжачева Л.А. Методические аспекты анализа и оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2011. – № 31. – С. 12 - 16.
9. Пшмахова М.И. Финансы в системе экономического механизма аграрного производства. // Инновационное развитие экономики региона: проблемы и решения: сборник научных трудов участников региональной заочной научно - практической конференции. – Армавир, 2013. – С. 76 - 85.

© Пшмахова М.И., 2016

© Зеленцова Д.С., 2016

Пьянков А.А.

Студент 2 курса магистратуры, группы 36ЭМ141

Финансово - экономического института

Тюменского государственного университета

г.Тюмень, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Банковский бизнес во всем мире выступает одной из самых важных отраслей экономики. Являясь высокотехнологичным, он в наибольшей степени восприимчив к происходящим изменениям как на макро - , так и микроуровне. Как показывает практика, подобные

изменения связаны с усиливающейся интернационализацией кредитных учреждений и рынков, совершенствованием банковского законодательства и современных компьютерных технологий, повышением уровня конкуренции, появлением на финансовых рынках новых банковских продуктов и услуг.

Банки выступают в роли своего рода «кровеносной системы» экономики, поэтому важно, чтобы банковская система государства функционировала без сбоев, стабильно и эффективно. От ее устойчивого развития во многом зависит успешность экономической деятельности предприятий и организаций, спокойствие и уверенность граждан в сохранности своих сбережений. Основным же риском для банковской системы – является кредитный риск.

Эксперты выделяют множество различных типов банковских рисков. Это кредитный риск, процентный риск, риск ликвидности, риск потери доходности, операционный риск и др. Все эти риски играют существенную роль в определении совокупного размера банковского риска и каждому из этих видов рисков можно посвятить отдельную работу [7, с. 216]. Однако, кредитный риск представляет собой наиболее существенную составляющую банковских угроз, поскольку большинство банковских банкротств обусловлено невозвратом заемщиками кредитов и непродуманной политикой банка в области рисков.

Для отечественных банков данная проблема актуальна вдвойне, так как показатели просроченной и сомнительной задолженности по их кредитным портфелям в два - три раза превышают уровень аналогичных показателей банков развитых стран. Поэтому вопросы управления банковским кредитным риском, от своевременного решения которых зависит эффективность деятельности каждого конкретного банка и стабильность функционирования всей банковской системы страны, в сложившихся условиях приобретают первостепенное значение.

В последние годы ярко выраженной тенденцией в международном банковском деле является постепенный отход от классических банковских операций кредитования и частичная замена их новыми кредитными продуктами, к которым относятся производные финансовые инструменты или деривативные продукты. На развитых финансовых рынках большой популярностью стали пользоваться сделки, страхующие кредитный риск с помощью кредитных деривативов.

В связи с этим важно идентифицировать подходы к управлению кредитным риском в условиях российской экономики.

Система управления банковскими рисками — это совокупность приемов (способов и методов) работы персонала банка, позволяющих обеспечить положительный финансовый результат при наличии неопределенности в условиях деятельности, прогнозировать наступление рискового события и принимать меры к исключению или снижению его отрицательных последствий.

Эта система управления может быть описана на основе разных критериев. Исходя из видов банковских рисков, в этой системе можно выделить блоки управления кредитным риском, риском несбалансированной ликвидности, процентным, операционным, потерей доходности, а также комплексные блоки, связанные с рисками, возникающими в процессе отдельных направлений деятельности кредитной организации [10, с. 182]. При другой системе классификации рисков в качестве самостоятельных блоков выделяются подсистемы управления индивидуальными (частными) рисками и блок управления совокупными рисками. К первому блоку относятся управление риском кредитной сделки и других видов операций банка, ко второму — управление рисками различных портфелей банка — кредитного, торгового, инвестиционного, привлеченных ресурсов и т.д.

Имеются особенности управления рисками на разных уровнях. В соответствии с этим различаются подсистемы управления рискам на уровне банка в целом, уровне центров финансовой ответственности (ЦФО), групп клиентов и банковских продуктов. Система управления банковскими рисками схематично представлена на рисунке 1 [8, с.12; 15,с.119].

На базе такого критерия, как технология управления, рисками система управления банковскими рисками может быть описана как совокупность следующих элементов: выбор стратегии деятельности банка, способствующей минимизации рисков; система отслеживания рисков; механизм защиты банка от рисков.

Выбор стратегии работы банка осуществляется на основе изучения рынка банковских услуг и отдельных его сегментов. К числу наиболее рискововых стратегий относятся, как известно, стратегия лидера и стратегия, связанная с продажей новых услуг на новом рынке. Рискованность этих стратегий сглаживается, если банк на других сегментах рынка продолжает работать со старой клиентурой, предлагая ей отработанный пакет услуг. Относительно рискованна и стратегия работы с VIP - клиентами (приват - банкинг), предполагающая индивидуализацию услуг.

Система отслеживания рисков включает способы выявления (идентификации) риска, приемы оценки риска, механизм мониторинга риска.

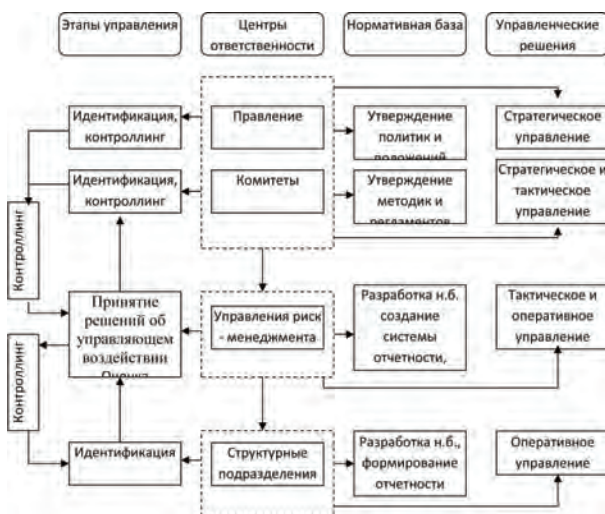


Рисунок 1 – Система управления банковскими рисками

Механизм защиты банка от риска складывается из текущего регулирования риска и методов его минимизации. При этом под текущим регулированием риска понимается отслеживание критических показателей и принятие на этой основе оперативных решений по операциям банка.

Наконец, в аспекте организации процесса управления рисками рассматриваемая система предполагает выделение следующих элементов управления:

- субъекты управления;
- идентификация риска;
- оценка степени риска;
- мониторинг риска.

Все элементы этого описания системы управления банковскими рисками, как и предыдущего, представляют собой различное сочетание приемов, способов и методов работы персонала банка [11, с. 99].

Остановимся подробнее на отдельных элементах данного построения системы.

Субъекты управления банковскими рисками зависят от размеров и структуры банка.

Идентификация риска предполагает не только выявление зон риска, но также практических выгод и возможных негативных последствий для банка, связанных с этими зонами.

Для идентификации риска, как и других элементов системы управления им, большое значение имеет хорошая информационная база, складывающаяся из сбора и обработки соответствующей информации.

Дело в том, что отсутствие соответствующей информации - важный фактор любого риска.

Для оценки степени риска используется качественный и количественный анализ.

Качественный анализ — это анализ источников и потенциальных зон риска, определяемых его факторами. Поэтому качественный анализ опирается на четкое выделение факторов, перечень которых специфичен для каждого вида банковского риска.

Количественный анализ риска преследует цель численно определить, т.е. формализовать степень риска. Схематично элементы входящие в структуру количественного анализа представлены на рисунке 2 [9, с. 76; 2, с. 111].

Критерии оценки степени риска могут - быть как общими, так и специфичными для отдельных видов риска.



Рисунок 2. – Элементы количественного анализа банковских рисков

Допустимый размер рисков различного вида должен фиксироваться через стандарты (лимиты и нормативные показатели), отражаемые в документе о политике банка на предстоящий период. Эти стандарты определяются на основе бизнес - плана. К их числу можно отнести:

- долю отдельных сегментов в портфеле активов банка, кредитном портфеле, торговом и инвестиционных портфелях;
- соотношение кредитов и депозитов; уровень показателей качества кредитного портфеля; долю просроченных и пролонгированных ссуд; долю межбанковских кредитов в ресурсах банка;
- уровень показателей ликвидности баланса и достаточности капитальной базы;
- стандартные требования к заемщикам банка (по длительности участия в данной сфере бизнеса, соответствию среднеотраслевым экономическим показателям, ликвидности баланса и т.д.) [8, с. 9].

Мониторинг риска — это процесс регулярного анализа показателей риска применительно к его видам и принятия решений, направленных на минимизацию риска

при сохранении необходимого уровня прибыльности. Процесс мониторинга риска включает в себя: распределение обязанностей по мониторингу риска, определение системы контрольных показателей (основных и дополнительных), методы регулирования риска.

Обязанности по мониторингу рисков распределяются между функциональными подразделениями банка, его специализированными комитетами, подразделениями внутреннего контроля, аудита и анализа, казначейством или другим сводным управлением банка, его менеджерами. При этом функциональные подразделения банка отвечают за управление коммерческими рисками, а комитеты и сводные подразделения — фундаментальными рисками.

Круг контрольных показателей включает финансовые коэффициенты, лимиты по операциям, структуре портфеля активов и пассивов, их сегментов, стандарты для контрагентов банка (например, для заемщиков, эмитентов ценных бумаг, банков - партнеров).

Регулирование представляет собой совокупность методов, направленных на защиту банка от риска [11, с. 121]. Эти методы условно можно разделить на четыре группы:

- методы предотвращения рисков;
- методы перевода рисков;
- методы распределения рисков;
- методы поглощения рисков.



Рисунок 3. - Принципы построения внутрибанковской системы управления рисками

мировой и отечественный опыт коммерческих кредитных организаций позволяет сформулировать принципы построения внутрибанковской системы управления рисками, схематически данная система принципов изображена на рисунке 3.

Кредитные операции коммерческих банков являются одним из важнейших видов банковской деятельности. На финансовом рынке кредитование сохраняет позицию наиболее доходной статьи активов кредитных организаций, хотя и наиболее раскованной. Кредитный риск, таким образом, был и остается основным видом банковского риска.

Кредитный риск представляет собой риск невыполнения кредитных обязательств перед кредитной организацией третьей стороной. Опасность возникновения этого вида риска существует при проведении ссудных и других приравненных к ним операций, которые отражаются на балансе, а также могут носить забалансовый характер.

Индивидуальные кредитные риски включают риск кредитного продукта, услуги, операции (сделки), а также риск заемщика или другого контрагента.

Факторами риска кредитного продукта (услуги) являются, во - первых, его соответствие потребностям заемщика (особенно по сроку и сумме); во - вторых, факторы делового риска, вытекающие из содержания кредитуемого мероприятия; в - третьих, надежность источников погашения; в - четвертых, достаточность и качество обеспечения. Кроме того, факторы кредитного риска могут вытекать из операционного риска, так как в процессе

создания продукта и его разновидности — услуги — могут быть допущены технологические и бухгалтерские ошибки в документах, а также злоупотребления [6, с.81].

Факторами кредитного риска заемщика является его репутация, включая уровень менеджмента, эффективность деятельности, отраслевая принадлежность, профессионализм банковских работников в оценке кредитоспособности заемщика, достаточность капитала, степень ликвидности баланса и т.д. Риски заемщика могут быть спровоцированы самой кредитной организацией из-за неправильного выбора вида ссуды и условий кредитования.

Совокупный кредитный риск, или риск кредитного портфеля банка, имеет свои особенности в системе управления им. Особенности определяются, прежде всего, сущностью таких понятий, как «кредитный портфель» и «качество кредитного портфеля».

Совокупный кредитный риск — это риск кредитного портфеля коммерческого банка.

Основной проблемой управления кредитными рисками в современных условиях являются отсутствие системы всестороннего и глубокого анализа кредитного процесса, солидной методологической базы и принятие неправильных управленческих решений в условиях неполной информации.

Из-за потенциально опасных для кредитной организации последствий кредитного риска важно регулярно осуществлять всесторонний анализ процессов оценки, администрирования, наблюдения, контроля, возврата кредитов, авансов, гарантий и прочих инструментов, особенно это касается инвестиционного кредитования.

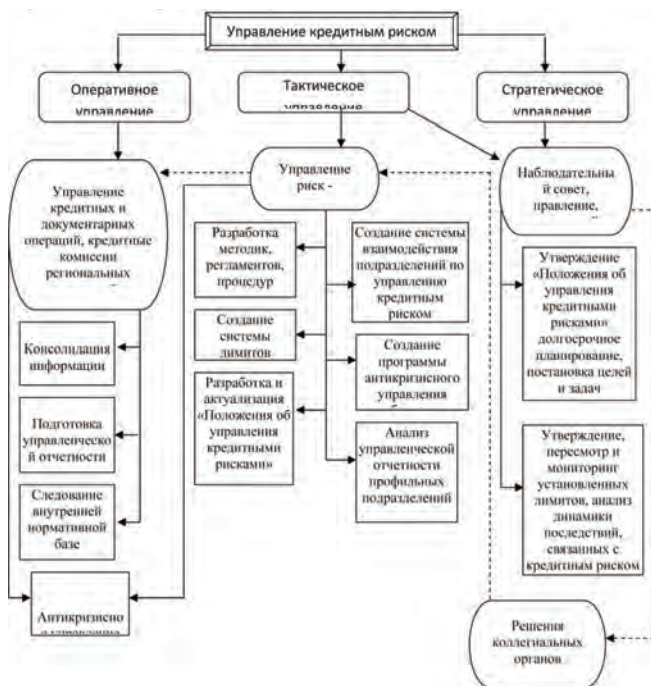


Рисунок 4. – Структура управления кредитным риском в коммерческом банке

Существенным негативным моментом в деятельности кредитной организации является недостаточная разработанность стратегии и политики развития кредитования,

организационной структуры управления процессом, форм и методов управления кредитованием и рисками, информационного, аналитического, технического, кадрового обеспечения процесса кредитования, распределения функций управления, полномочий и ответственности, количественные и качественные ограничения кредитных рисков, корпоративная культура кредитования.

Исходя из изложенного, можно выделить основные направления снижения рисков кредитования:

- введение обязательного требования со стороны Банка России о включении государственных направлений денежно - кредитной политики в кредитную политику каждой кредитной организации;
- создание и обеспечение единой для всех банков нормативной базы;
- организация помощи со стороны Банка России и других государственных структур в разработке обязательных нормативных требований к методологическому обеспечению различных видов и форм кредитования;
- введение соответствующего обязательного коэффициента совокупного кредитного риска с разработкой предельных его значений при кредитовании отдельных отраслей промышленности и народного хозяйства. Для его выведения могут быть использованы такие показатели, как коэффициент внутренней рентабельности сделки и нормы прибыли, точка безубыточности и окупаемости кредитуемой сделки, дисконтирование денежного потока и расчет чистого потока денежных средств от реализации кредитуемой сделки и определение ее чистой стоимости, измерение и оценка социальных последствий кредитования, (например, в рамках потребительских кредитов и ипотечного кредитования), расчет внутренней нормы возвратности средств банка;
- установление постоянного целесообразного взаимодействия между руководством кредитуемого заемщика и соответствующими службами кредитной организации: кредитным управлением, управлением рисками и службами внутреннего контроля кредитной организации, а также перечисленными службами кредитной организации друг с другом.

Кредитные риски являются наиболее частой причиной банкротств банков, в связи с чем, все регулирующие органы устанавливают стандарты по управлению кредитными рисками. Для защиты международных финансовых рынков ключевые стандарты прописаны также в международных соглашениях, которые направлены на унификацию национальных подходов к управлению кредитными рисками. Несмотря на инновации в секторе финансовых услуг, кредитный риск до сих пор остаётся основной причиной банковских проблем. Более 80 % содержания балансовых отчётов банков посвящено именно этому аспекту управления рисками, Помимо классического кредитования, возрастающая конкуренция заставляет поставщиков заключать договоры с отсрочкой платежа, таким образом, расширяя клиентскую базу. Торговые и производственные компании часто оказываются в роли кредитора, однако это требует дополнительных оборотных средств, что со временем может стать проблемой для расширения бизнеса.

Основная задача, стоящая перед банковскими структурами - минимизация кредитных рисков. Для достижения данной цели используется большой арсенал методов оценки кредитных рисков. Перед банковскими аналитиками стоит сложная задача по определению

того, какую методику и в какое время целесообразно применять для оценки кредитных рисков.

Список использованной литературы

1. Винс Р. Математика управления капиталом. Методы анализа риска М.: Альпина Паблишер, 2012. - 408 с.
2. Волков А.А. Управление рисками в коммерческом банке М.: Омега - Л, 2012. - 160с.
3. Воробьев С.Н., Балдин К.В. Системный анализ и управление рисками в организации М.: МОДЕК, 2009. – 760с.
4. Димитриади Г.Г. Риски управления банком СПб.: ЛКИ, 2010. – 240 с.
5. Ермасова Н.Б. Риск менеджмент организации М.: Научная книга, 2011. – 120с.
6. Ильичев А.В. Основы анализа эффективности и рисков целевых программ М.: Научный Мир, 2009. – 322с.
7. Кричевский М.Л. Финансовые риски М.: КноРус, 2012. – 248с.
8. Леонович Л.И., Петрушина В.М. Управление рисками в банковской деятельности М.: Дикта, 2012. – 136с.
9. Черешкин Д. Управление рисками безопасностью СПб.: Ленанд, 2012 - 200с.
10. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций М.: Дашков и Ко, 2010. – 544 с.
11. Шаталова Е.П. Оценка кредитоспособности в банковском риск - менеджменте М.: КноРус, 2012. – 168с.

© Пьянков А.А., 2016

Рогоженко А.А., Талалай М.А., Филатова Л.С.

Магистранты 1 курса

Института управления в экономических, экологических и социальных системах
Южный федеральный университет, г. Таганрог, Российская Федерация

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность данной темы заключается в том, что в связи с развитием российского рынка и предпринимательства предприятию для достижения стабильного успеха в бизнесе необходимо быть высоко конкурентоспособным. Конкурентоспособность - это совокупность характеристик предприятия, которая показывает степень его отличия от других фирм в сфере удовлетворения потребностей и желания клиентов.

Высокий уровень конкурентоспособности предприятия характеризуется удовлетворенностью клиентов, их готовностью повторно сотрудничать с предприятием, отсутствием претензий со стороны общества, партнеров, престижностью работы на данном предприятии [2].

Оценка конкурентоспособности предприятия применяется для [3]:

- разработки мероприятий, направленных на ее повышение;
- определения контрагентов для осуществления совместной деятельности;

- разработки программ выхода предприятия на новые рынки сбыта;
- развития инвестиционной деятельности.

Конкурентоспособность предприятия включает в себя не только качественные и количественные (ценовые) параметры продукции, но также зависит от степени развитости менеджмента на предприятии, системы управления персоналом, системы управления финансовыми потоками, инвестиционной и инновационной деятельностью.

Основные пути повышения конкурентоспособности предприятия [1]:

- увеличение объемов производства и реализации продукции;
- повышения качества выпускаемой продукции;
- уменьшение расходов на производство продукции;
- бенчмаркинг.

1. Увеличение объемов производства и реализации продукции.

Само по себе увеличение объема производства и реализации продукции может не принести желаемых результатов, так как необходимо учитывать такие показатели как расходы предприятия на производство, выручку, прибыль. При организации производственного процесса и планировании объемов в соответствии с данным методом необходимо решить ряд задач, основной задачей является определение объема производства и реализации продукции, при котором будет осуществляться безубыточная деятельность предприятия.

2. Повышение качества выпускаемой продукции.

Повышение качества выпускаемой продукции влияние на: развитие НТП, освоение новых сегментов рынков, увеличение объема экспорта. Так же данный метод способствует повышению имиджа предприятия у покупателей, выходу на внешний рынок, увеличению прибыли.

3. Уменьшение расходов на производство продукции.

Данный метод является одним из традиционных методов повышения конкурентных преимуществ. При его использовании предприятие, которое поводит определенный комплекс мероприятий по сокращению затрат, будет иметь более выигрышное положение, чем конкуренты. Но сокращение расходов на производство продукции имеет ряд трудностей, так как при реализации этого метода скоординированная работа сотрудников по совершенствованию технологий производства, логистики и НИОКР, развитию менеджмента персонала и организационной культуры. Важную роль при реализации данного метода играют маркетологи, которые должны непрерывно заниматься мониторингом рынка, проводить функционально - стоимостной анализ, отслеживать новейшие технологии, а также расходы предприятий - конкурентов.

4. Бенчмаркинг.

Бенчмаркинг – это систематический, непрерывный поиск и изучение передовых позиций конкурентов, постоянное сопоставление желаемых результатов и изменений в среде бизнеса с разработанной эталонной моделью. На основании полученных сведений необходимо обеспечить поддержку системы постоянных улучшений результативности деятельности.

В заключении стоит отметить, что совокупное применение вышеперечисленных методов позволит предприятию достичь более высокого уровня конкурентоспособности, которая является залогом успешного бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Захаров А. Н., Зокин А. А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. — 2013. — № 1–2.
2. Криворотов В.В. Механизм повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. – Екатеринбург: УГТУ - УПИ, 2014.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М., 2012. С. 223.

© Рогоженко А.А., Талалай М.А., Филатова Л.С., 2016

Романенко В.А.,

Студентка 3 курса

Факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

Захарян А.В.,

к.э.н., доцент

факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ В РОССИИ: СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ РОЖДАЕМОСТИ ИЛИ СРЕДСТВО ПОЛУЧЕНИЯ ДЕНЕГ

Социальная сфера охватывает многие стороны человеческого жизни. Ключевым моментом ее развития является повышение жизненного уровня людей. В широком смысле уровень жизни - это комплексная характеристика внимания общества к человеку. Она обобщает экономические и производственно - технические условия труда, количество и качество свободного времени, гарантии материального обеспечения членов общества, семей, имеющих иждивенцев, перспективы ее расширения, возможности, которые общество предоставляет для всестороннего развития личности каждому индивидууму. В узком - система количественных показателей, характеризующих объем, степень и качество удовлетворения потребностей человека.

Формирование уровня жизни происходит при непосредственном участии финансов. Объем потребления материальных и нематериальных благ зависит как от величины доходов граждан, так и от социальной политики государства.

Рассмотрим один из примеров такой политики государства. В связи с непростой демографической ситуацией в Российской Федерации, сложившейся в последние годы в результате снижения уровня рождаемости, была разработана такая форма государственной поддержки российских семей, как материнский капитал. Она действует с 1 января 2007 года по 31 декабря 2016 года. Законодательством установлен перечень направлений использования средств материнского капитала:

1. улучшение качеств жилищных условий семьи;

2. получение ребенком образования;
3. создание накопительной пенсии для матери;
4. единовременная выплата 12 000 руб.

Таким образом семья может воспользоваться данной социальной поддержкой государства, при условии достижения ребенком возраста 3 лет. Исключением являются ипотечные кредиты, реконструкция и строительство жилья, в этих случаях денежные средства разрешается расходовать, не дожидаясь истечения срока.

Динамика проведения социальных выплат за весь период действия реформы: 1) 2007 г - 250 000 руб;

- 2)2008 г - 276 250 руб,
- 3)2009 - 312 162 руб,
- 4)2010 - 343 378 руб,
- 5)2011 - 365 698 руб,
- 6)2012 - 387 640 руб,
- 7)2013 - 408 960 руб,
- 8)2014 - 429 408 руб,
- 9)2015 - 450 878 руб.
- 10) 2016 - 475 000 руб.

За 9 лет размер дотации возрос на 72 % . Материнский капитал получили более 6 млн. российских семей. В большей степени программу используют для улучшения качества жилищных условий. 95 % от всех выплат было направлено на приобретение жилья, остальные 5 % - получение ребенком образования и формирование накопительной пенсии матери.

Таким образом, за время осуществления данной программы, наблюдаются следующие демографические изменения:

- 2007 - 2010 гг суммарный коэффициент рождаемости возрос с 1,296 до1,574;
- 2011 - 2014 гг уровень рождаемости повысился на 6,5 % ;
- 2015 суммарный коэффициент рождаемости - 1,781 ; уровень рождаемости - 13,3 % .

По результатам демографической политики больше половины женщин(57 %) и мужчин(55 %), у которых появился второй ребенок с начала ее проведения, утверждают, что на их решение не повлияло введение данной дотации;

- 13 % женщин и 18 % мужчин считают, что "без материнского капитала они не смогли бы решиться на этот шаг";

- 12 % семей утверждают:" отмена выдачи материнского капитала заставит их отказаться от идеи рождения второго и последующих детей";

- однако, вдвое больше опрошенных молодых семей - 25 % - отмечают - материнский капитал никак не влияет на их планы, и рождение ребенка не связано с материнского капитала;

- еще 19 % женщин признались, что будут стараться родить второго ребенка для материнского капитала до 31 января 2016 года.

- 10 % среди россиян старше 40 лет считают целесообразным отменить выдачу материнского капитала, объясняя это тем, что родители должны сначала зарабатывать деньги и только потом рожать детей, "а не сидеть на шее у государства".

В заключении можно сказать, что значение материнского капитала как одного из инструментов финансовой поддержки уровня рождаемости населения, так и жизненного уровня в целом велико и неоднозначно. Несомненно он является эффективным способом решения демографической проблемы, повышением рождаемости, но необходимо исключить случаи, когда рождение детей выступает средством получения денег.

Список использованной литературы:

1. ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ №873 от 30 декабря 2006 года «О порядке выдачи государственного сертификата на материнский (семейный) капитал»
2. РОССИЙСКИЙ СТАТИСТИЧЕСКИЙ ЕЖЕГОДНИК. Сб. статей / Росстат. – М., 2015
3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В РФ: Голубева А.В., Захарян А.В. В сборнике: РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 69 - 71.

© Романенко В.А., 2016

Савельева М.А.,

студентка 4 курса

факультета непрерывного образования
РГУП,

г. Москва, Российская Федерация.

Научный руководитель: профессор РГУП Вашечкин А.Н.

О РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Недвижимость – основа национального богатства страны, которая в силу огромного числа собственников носит массовый, всенародный характер. [6] Обладание знаниями экономики недвижимости необходимо не только для успешной предпринимательской деятельности, но и в жизни, в быту любой семьи и отдельно взятых граждан [5]. Рынок недвижимости – это механизм, обеспечивающий взаимодействие физических или юридических лиц с целью обмена имеющихся прав на недвижимость на деньги либо другие активы [4]. Рынок недвижимости является составной частью рынка инвестиций и представляет его реальный сектор, функционирующий параллельно с сектором финансовых инвестиций [1].

Недвижимость формирует центральное звено всей системы рыночных отношений [2]. Объекты недвижимости не только важнейший товар, удовлетворяющий личные потребности людей, но и капитал в вещной форме, приносящий доход. Вложения в недвижимость обычно представляют собой инвестирование с целью получения прибыли [8]. Рынок недвижимости представляет собой совокупность таких структурных элементов, как объекты недвижимости, экономические субъекты, оперирующие на рынке, процессы функционирования рынка, инфраструктуры рынка.

Согласно ст. 130 Гражданского кодекса РФ к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства [7]. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество. Согласно ст. 1 Градостроительного кодекса объектами недвижимости в градостроительстве являются объекты, в отношении которых осуществляется градостроительная деятельность.

Градостроительная деятельность представляет собой деятельность государственных органов, органов местного самоуправления, физических и юридических лиц в области градостроительного планирования развития территорий и поселений, определения видов использования земельных участков, проектирования, строительства и реконструкции объектов недвижимости с учетом интересов граждан, общественных и государственных интересов, а также национальных, историко - культурных, экологических, природных особенностей указанных территорий и поселений.

Недвижимостью также признается предприятие в целом как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности [9].

Рынок недвижимости образует сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, которые возникают при расширенном производстве. Эти отношения появляются между строителями и инвесторами при купле - продаже недвижимости, ипотеке, аренде и т. д. / [3]. Рынок недвижимости является частью инвестиционного рынка, и обладает уникальными особенностями. Он локализован, поскольку его товары неподвижны, а ценность их в значительной мере зависит от внешней окружающей среды. Число сделок купли - продажи на этом рынке сравнительно невелико. Владение недвижимостью и сделки с ней обычно предполагают четыре вида затрат: одновременные сравнительно крупные инвестиции, расходы на поддержание объекта в функциональном состоянии (ремонт, эксплуатационные расходы), налог на недвижимое имущество, госпошлину и другие сборы на сделки. Степень государственного регулирования рынка законодательными нормами и зонированием территорий в России сравнительно высока.

Список использованной литературы

1. Ващекин А.Н. Математическая модель выбора рациональных стратегий предприятий оптовой торговли и других субъектов рынка в процессе регулирования межотраслевых связей // Вестник Российского государственного торгово - экономического университета. 2012. № 11. С. 128 - 140.
2. Ващекин А.Н., Хрусталёв М.М. Выбор стратегии регулирования межотраслевых связей // Экономист. 2005. № 3. С. 50.
3. Ващекина И.В. Развитие правового регулирования потребительского кредитования в России // Вестник РГТЭУ. 2014. № 4 (84). С. 113 - 120.
4. Ващекина И.В. Характерные черты и особенности современного потребительского кредитования в России // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2014. №8 (74). С. 38 - 43.

5. Ващекина И.В. Федеральный закон "О потребительском кредите (займе)": новый уровень информационных отношений между кредитором и заемщиком // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2014. № 11 (77). С. 39 - 47.

6. Иохин В.Я. Нейтрализация угроз // Современная Европа. 2008. № 3 (35). С. 152 - 156.

7. Ловцов Д.А., Черных А.М. Геоинформационные системы: учебное пособие. - М.: изд-во РГУП. 2012. 192 с.

8. Vashchekin A.N., Khrustalev M.M. Modelling of commercial activity of the wholesale market subjects realizing the grower state support // Вопросы статистики. 2003. Т. 2.

9. Vashchekin A.N. Wholesale Trading Companies in Russia. Systematization, formalization, mathematical modeling: Monograph. Saarbrücken, Germany: Lambert Academic Publishing, 2014. 104 p.

© Савельева М.А., 2016

Саленко Т.В.,

магистрантка Высшей школы политического
управления и инновационного менеджмента

ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,

г. Пятигорск, Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Основой развития предприятий сферы услуг является создание новых свойств развивающейся системы, которое, в свою очередь, подчиняется и обусловлено определенными внутренними и внешними закономерностям. Окружающая среда во взаимодействии с предприятием определяет внешние закономерности его развития. Внутренние закономерности, в свою очередь, относящиеся к самой системе, охватывают изменения в его структуре и функциях. Данные закономерности выступают как существенные отношения, связи, тенденции и принципы, которые формулируют последовательность происходящих изменений.

Многие современные методологии исследования и проектирования систем управления предприятием базируются на едином комплексе принципов, но необходим учет инновационного характера развития современной экономики, для чего сформулируем единую систему принципов, которые необходимо закладывать в основу организационно - экономического механизма управления инновационным развитием предприятия сферы услуг.

В соответствии с эволюционным развитием предприятия, как организационно - экономической системы, и понятием жизненного цикла (под которым понимается период от начала функционирования до старения и заменой следующей организационно - экономической системой, зарождающейся в недрах предыдущей, но имеющей качественные отличительные особенности по содержанию и форме) можно выделить стадию построения и стадию развития предприятия [1]. Начальная стадия обеспечивается

за счет реализации системно - организующих принципов, которые отражают факторы элементов потенциальной организационно - экономической системы и описывают те условия, при которых они могут быть рассмотрены как система. Рассматривая с данной позиции организационно - экономическую систему, можно определить, что все ее элементы — это обособленная совокупность субъектов, связанных определенными взаимоотношениями для совместного выполнения функций по достижению общей цели деятельности [5]. Вторая стадия характеризуется системно - инновационными принципами развития предприятия, в которых возможно выделить шесть комплексов принципов, каждый из которых имеет свою роль и место в системе взаимоотношений этих принципов, и влияют на развитие предприятия.

Рассмотрение системно - организующих принципов построения системы управления предприятием сферы услуг при рассмотрении процесса инновационного развития необходимо в силу того, что они являются базовыми для предприятия и любые изменения в процессе развития предприятия соотносятся с ними.

Основой построения данных принципов является система принципов, разработанная одним из основателей классической школы управления А. Файоля [7]. Им были сформулированы обязательные принципы управления, которые не теряют актуальность и в современном мире. Но данные принципы дополнены с учетом современных условий деятельности предприятий сферы услуг.

Группа структурных принципов включает следующие принципы: системности; синергии; централизации / децентрализации; открытости; иерархичности. Структурные принципы являются фундаментальными принципами работы предприятия как организационно - экономической системы. Выполнение данных принципов — это основа жизнеспособности предприятия, т. к. только при реализации этих основ возможна нормальная деятельность любого предприятия.

Группа принципов процесса направлена на обеспечение нормальной деятельности организации посредством организации работы всех элементов, входящих в состав предприятия для получения конечного продукта деятельности предприятия сферы услуг в форме оказания услуг. Группа принципов регламентации направлена на определение основ, которые определяют направленность и обоснование деятельности предприятия.

Предприятия являются динамическими системами, и нормальная хозяйственная деятельность большинства предприятий нацелена на его развитие. Современная среда деятельности предприятий усложняется, и процесс развития многих предприятий осуществляется на основе инновационного развития [4], определение которого приводилось ранее. Инновационное развитие предприятий сферы услуг возможно за счет реализации комплекса системно - инновационных принципов развития. Предприятия, ориентированные на данные принципы работы, могут достигать высоких результатов своей деятельности в условиях высокой нестабильности внешней среды.

Инновационная активность предприятий всех областей деятельности на современном этапе носит массовый характер, т. к. без применения передовых методик невозможно эффективно осуществлять конкурентную борьбу [6]. В результате, одним из основополагающих принципов для предприятий становится новаторство (инновационность). Принцип инновационности реализуется через процесс устойчивого развития на основе регулярного обновления организационно - экономического механизма

управления, при котором сохраняются и развиваются ранее накопленные положительные характеристики системы в балансе с окружающей средой деятельности предпринимательской структуры [2].

Наряду с принципом инновационности, стоит уделять немаловажное внимание рассмотрению группы принципов эволюционного развития предприятий [3]. Универсальность эволюционного подхода определяется тем, что изначально данная теория разрабатывалась для объяснения развития биологических объектов. Однако, система идей, разработанных в рамках данной теории, может быть использована для всех открытых, сложных систем, в т. ч. при изысканиях в области управления инновационным развитием предприятий сферы услуг. Принцип эволюционного развития предприятий объясняет появление новых видов организационно - экономических механизмов управления в ходе эволюционного развития предприятия. В каждом новом виде наследуется предшествующий опыт его развития. Из множества альтернативных вариантов остаются только те, которые наиболее приспособлены к изменяющимся целям и условиям деятельности предприятия.

Принцип подвижного равновесия [3] вобрал в себя признаки принципов адаптивности и поступательного развития. Принцип подвижного равновесия тесно связан с тем, что организационно - экономические системы никогда не сохраняются в простом и неизменном виде. Устойчивость предприятия — это состояние динамического равновесия предприятия как системы, которая сохраняет равновесие за счет противодействия внешним и внутренним факторам посредством формирования компенсационных механизмов.

Принцип преемственности управления предприятием [3] выступает как объективная потребность наследственной связи между новым организационно - экономическим механизмом управления предприятием и его предшествующим состоянием. Каждый новый организационно - экономический механизм наследует основные функции, структуру и элементы его предшествующего вида. Условие сохранения основных функций указывает на неизменность его назначения. Расширение, как и сокращение, некоторых не основных функций или элементов создает другие разновидности данного механизма. Коренные изменения в структуре механизма, а также введения новых функций способствует созданию новых видов организационно - экономического механизма, в котором прообраз его предшественников является его составной частью.

Использование перечисленных принципов управления инновационным развитием предприятия сферы услуг и учет особенностей инновационного развития позволяют руководству предприятия анализировать текущее состояние механизма управления в целях его совершенствования за счет применения неиспользованного потенциала в его деятельности.

Список использованных источников

1. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом: Уч.пособие., М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2001. - 343с.
2. Гольштейн Г.Я. Инновационный менеджмент. - Таганрог: ТРТУ, 1998. - 132с.
3. Гулаков Н.В. Организация инновационного процесса на предприятиях сферы услуг // Вестник Чувашского университета. – 2011. – № 1. – 0,4 п.л.

4. 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.

5. Лацоник У. Теория инновационного предприятия. – Тега economicus: сб. статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века / М.: Наука - Спектр, 2008. – 672 с.

6. Чистова М.В. К вопросу о содержании понятия «инновационно - активная организация» / М.В. Чистова, Л.Х. Базад // сборнике: Университетские чтения - 2016. Материалы научно - методических чтений. 2016. С. 154 - 160.

7. Щедровицкий Г.П. Методологическая школа управления / Г.П. Щедровицкий, В.Б. Христенко, А.Г. Реус, А.П. Зинченко. М.: Альпина Паблишер 2013, — 1292 с.

© Саленко Т.В., 2016

Сейтсмаилова Д.Л.,

Студентка 6 курса

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

г. Симферополь, РФ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЗИЦИЯ РОССИИ

В статье исследуются проблемы привлечения иностранного капитала в экономику России и анализируется вывоз капитала в современной отечественной экономике.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные ресурсы, иностранные инвестиции, капитал, миграция капитала, вывоз капитала, привлечение иностранных инвестиций, инвестиционная позиция.

Совокупный объем иностранных активов Российской Федерации на начало 2015 года составил 1307,6 млрд. долларов США. В 2014 году внешние требования сократились на 167,0 млрд. долларов США, или на 11,3 % . Снижение активов за счет операций, отражаемых в платежном балансе, составило 24,4 млрд. долларов США. Итог операций формировался под влиянием трансформации чистых активов из резервных, снизившихся на 107,5 млрд. долларов США, в другие формы инвестиций за рубеж, осуществленных частным сектором. В частности, прямые инвестиции в результате операций выросли на 56,4 млрд. долларов США, портфельные инвестиции - на 16,7 млрд. долларов США, наличная валюта и депозиты – на 24,5 млрд. долларов США.

С 2014 по 2015 год доля прямых инвестиций осталась стабильной на уровне 33,0 % , удельный вес портфельных инвестиций вырос с 3,6 до 4,6 % , прочие инвестиции увеличились с 28,9 до 31,5 % , в основном за счет увеличения доли наличной валюты, доля международных резервов сократилась с 34,6 до 29,5 % [1].

Внешние обязательства Российской Федерации по состоянию на 1 января 2015 года составили 971,3 млрд. долларов США, в течение 2014 года они сокращались более интенсивно, чем внешние активы. Итоговое снижение составило 371,6 млрд. долларов США (или 27,7 %). Вклад операций (- 50,7 млрд. долларов США) многократно уступал сумме отрицательной переоценки (327,9 млрд. долларов США), ставшей результатом

существенного обесценения в долларовом эквиваленте рублевых инструментов, находящихся в собственности нерезидентов. Основным фактором выступало падение курса рубля к доллару США. Важную роль сыграло и снижение российских фондовых индексов на 7 % . Как прямые, так и портфельные инвестиции в отечественные долевые и долговые инструменты в результате переоценки обесценились более чем на треть. Наибольшее сокращение за счет операций отмечено по обязательствам в форме портфельных инвестиций (на 23,1 млрд. долларов США), банковских депозитов (на 20,0 млрд. долларов США), а также в виде ссуд и займов (на 8,8 млрд. долларов США). В структуре внешних обязательств экономики на 1 января 2015 года произошли следующие изменения: доля прямых инвестиций снизилась с 42,1 до 39,0 % , портфельных инвестиций - с 20,4 до 16,1 % , прочие инвестиции, напротив, выросли с 37,2 до 42,7 % , в основном за счет роста ссудной задолженности и остатков на депозитах [5].

Международные резервы Российской Федерации на 1 января 2015 года составили 385,5 млрд. долларов США, снизившись по итогам года на 124,1 млрд. долларов США (на 28,0 млрд. долларов США в 2013 году. Среди других изменений наиболее существенное влияние на величину резервных активов оказала величина отрицательной курсовой переоценки в сумме 25,8 млрд. долларов США, сформировавшаяся в результате динамичного укрепления доллара США на международном рынке и падения мировых цен на золото. Стоимость монетарного золота на 1 января 2015 года достигла 46,1 млрд. долларов США.

Чистая международная инвестиционная позиция в 2014 году укрепилась и составила 177,0 млрд. долларов США. За счет меньшего выбытия иностранных активов по сравнению с обязательствами позиция приросла еще на 26,2 млрд. долларов США.

В результате увеличения международной инвестиционной позиции в 2014 году на 204,5 млрд. долларов США, ее величина по состоянию на 1 января 2015 года составила 336,3 млрд. долларов США (на 1 января 2014 года - 131,7 млрд. долларов США) [4].

Таблица 1

Международная инвестиционная позиция банковского сектора РФ
(млн. долл., на 01.01.2014)

Показатели	Внешние обязательства	Внешние активы	Чистая инвестиционная позиция
Всего	214 394	254 401	- 40 007
Краткосрочные	60 372	115 458	- 55 086
<i>В том числе:</i>			
Долговые инструменты в прямых инвестициях	3 621	664	2 957
Долговые ценные бумаги	2 601	357	2 244
Ссуды и займы	1 901	15 161	- 13 261
Наличная иностранная валюта	0	5 826	- 5 826
Текущие счета и депозиты	49 487	86 055	- 36 568

Прочие, включая просроченную задолженность	2 768	10148	- 7380
Долгосрочные	154 021	138 943	15 078

Источник: [2]

Следовательно, чистые требования банковского сектора РФ к нерезидентам (иностранцам) выросли за год с 1,1 трлн. до 1,7 трлн. рублей.

В настоящее время иностранный капитал оказывает незначительное влияние на экономику России. По уровню производительности труда предприятия с участием иностранного капитала опережают отечественные, однако из-за малого числа предприятий с иностранными инвестициями их влияние на общий уровень производительности труда в промышленности, например, незначительно. Другим аспектом проблемы миграции капитала является его отток из экономики России [2].

Важнейшим фактором, определяющим объем и продолжительность оттока капитала, является сочетание глобального восприятия макроэкономических рисков, динамики цен на нефть и восприятия политических рисков. Кроме того, многое будет зависеть от того, насколько значительную часть внешней корпоративной задолженности будет решено рефинансировать за счет привлечения рублевых займов - погашение внешних обязательств за счет наращивания внутреннего долга также способствует оттоку капитала.

Необходимо формирование институциональной инфраструктуры инвестиций: в целях стимулирования привлечения иностранных инвесторов создан Российский фонд прямых инвестиций, на формирование которого направлены средства федерального бюджета в размере 62,6 млрд. руб.; для улучшения условий инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации назначены инвестиционные уполномоченные; для содействия развитию конкретных проектов и нового бизнеса создано Агентство стратегических инициатив; разработан «Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе», который направлен на регламентацию процессов инвестиционной деятельности в регионах и описывает нормативные документы и организационные решения, которые должны быть приняты в субъекте Российской Федерации.

Список использованной литературы

1. Банк России. Платежный баланс Российской Федерации за 2014 год. [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>
2. Иванов И. Россия в международном движении капитала // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2013. №1. С.5.
3. Кудрин А., Сергиенко О. Последствия кризиса и перспективы социально - экономического развития России // Вопросы экономики. 2013. №3. С.7.
4. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации за 2014 год [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru/statistics/?PrId=svs>

© Сеитсмаилова Д.Л., 2016

УЧЕТ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Основные средства – это часть активов компании, которые участвуют в процессе производства в течение длительного срока (более 12 месяцев) и приносят экономические выгоды. К их числу относятся: здания, сооружения, транспортные средства, оборудование и пр.

При этом в учете многих фирм малоценные объекты длительного пользования (стоимость до 40000 руб.) к основным средствам не относятся. Они отражаются в учете как материалы и сразу списываются на расходы.

Анализ основных средств дает возможность понять, способна ли организация успешно осуществлять финансово - хозяйственную деятельность без наращивания объема новых капитальных вложений. Хотя, следует учитывать, что капиталовложения в долгосрочной перспективе все равно следует осуществлять любому предприятию.

Источниками информации для анализа основных средств являются данные аналитического и синтетического учета по счетам 01 «Основные средства», 02 «Амортизация основных средств», бухгалтерский баланс и примечания к нему.

Исследование основных средств обычно начинают с анализа их наличия, состава и движения. При этом рассчитывают коэффициенты поступления, выбытия, роста основных средств. Данные показатели отражают уровень инвестиционной деятельности организации [2, с. 253].

Одним из главных показателей при анализе основных средств служит их среднегодовая стоимость. Она применяется при расчетах различных аналитических показателей, а также при налогообложении имущества [4, с. 307].

Данная стоимость в международной практике рассчитывается по следующей формуле:

Среднегодовая стоимость основных средств = первоначальная стоимость основных средств + (стоимость введенных основных средств * число месяцев функционирования введенных основных средств) / 12 - ликвидационная стоимость * (12 - количество месяцев функционирования выбывших основных средств) / 12 [3, с. 208].

В российской практике учета и анализа основных средств понятие ликвидационной стоимости не применяется. Оно фактически равно нулю.

Далее необходимо провести исследование показателей использования основных средств. Главным из них является показатель фондоотдачи, который рассчитывается как отношение стоимости товарной продукции к среднегодовой стоимости основных средств. В дополнение к нему следует рассчитать обратный показатель – фондоемкость.

Далее нужно определить фондовооруженность (анализ обеспеченности предприятия основными средствами). Этот показатель определяется как соотношение среднегодовой стоимости всех основных средств к числу сотрудников в организации.

В заключении исследуется степень использования площадей организации. Этот показатель показывает, сколько продукции, произведенной предприятием, приходится на 1 квадратный метр общей площади организации. Его можно рассчитать по следующей формуле:

Степень использования площадей организации = валовая продукция / общая площадь.

Так же находятся и изучаются причины, которые тем или другим образом действуют на результаты деятельности предприятия и, в особенности, на производительность основных

средств. Тем самым выявляются пути и резервы увеличения производительности основных средств. Ими могут быть: замена и усовершенствование оборудования, уменьшение времени простоя, увеличение коэффициента сменности, внедрение мероприятий по усовершенствованию и техническому перевооружению.

Указанные виды исследования целесообразно проводить по отдельным сегментам бизнеса предприятия [1, с. 171]. Ведь чрезвычайно важно определить состояние и уровень эффективности использования основных средств в разрезе отдельных структурных подразделений (частей) фирмы.

Таким образом, анализ основных средств является весьма важным для любой компании, потому что данные виды активов представляют основу для любого вида хозяйственной деятельности. Результаты анализа во многом определяются отраслевой спецификой предприятий. Поэтому при организации учета основных средств следует принимать во внимание отраслевые нюансы, которые позволяют максимизировать экономические выгоды предприятия.

Список использованной литературы:

1. Дедова О.В., Мельгуй А.Э. Формирование информации по сегментам в организациях хлебопекарной отрасли // Сегодня и завтра Российской экономики. 2009. № 30. С. 168 - 174.
2. Ермакова Л.В., Гудкова О.В. Анализ инвестиционной привлекательности Брянской области // Вестник Брянского государственного университета. 2014. № 3. С. 252 - 258.
3. Кузнецова О.Н. Адаптация системы бухгалтерского учета основных средств к МСФО // Вестник Брянского государственного университета. 2013. № 3. С. 206 - 208.
4. Мельгуй А.Э., Ковалева Н.Н., Дворецкая Ю.А. Налогообложение имущества физических лиц: региональный аспект // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 3. С. 307 - 313.

© Сергушова Е.С., 2016

Серова О.А.

магистрант направления подготовки «Государственный аудит»
ФГБОУ ВО «Астраханский государственный университет»

Каширская Л.В.

Научный руководитель, доктор экон. наук,
профессор кафедры «Национальная безопасность»
ФГБОУ ВО «Астраханский государственный университет»
Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВУЗА

В данной статье сделан акцент на необходимости дальнейшего развития существующей методики мониторинга эффективности вузов, и уделено внимание таким экономическим категориям, как "Размер прибыли" и "Уровень рентабельности" с позиции возможных критериев оценивания при проведении аудита эффективности и как рекомендуемый элемент показательной базы мониторинга эффективности.

Утвержденные и действующие на сегодняшний день критерии и показатели измерения эффективности вуза не в полной мере свидетельствуют о показателности (непоказательности) и зачастую не достоверно отражают эффективность (неэффективность) деятельности высшего образовательного учреждения.

Современная модель мониторинга эффективности деятельности вузов подлежит обязательной структуризации путем внедрения новых, актуальных, существенных индикаторов оценивания.

Рассматривая методику мониторинга, следует признать ее неполноту и подчеркнуть отсутствие в критериально - показательном направлении «Финансово - экономическая деятельность» ряда нужных и важных экономических индикаторов оценивания.

Таковыми элементами измерения являются "Размер прибыли" и "Уровень рентабельности".

Основной целью любого учреждения является получение, и максимизация прибыли, и вузы при этом не исключение. Прибыль выступает не только в качестве главного результата внебюджетной деятельности вуза, но и источника удовлетворения потребностей вуза.

Увеличение прибыли и уровня рентабельности тесным образом связаны и напрямую зависят от количества студентов. Соответственно, чем больше студентов обучается, тем выше доходность учебного учреждения.

Отметим, что источниками образования прибыли вуза выступают доходы от оказания платных образовательных услуг, доходы от прочих видов услуг и прочие доходы (например, пени за несвоевременную оплату обучения, безвозмездное поступление денежных средств, имущества и др.).

Прибыль, безусловно, конечная цель и ключевое условие дальнейшего развития вуза. Однако полученная сумма прибыли не показатель эффективности деятельности и развития высшего учебного заведения. Важно, какие ресурсы были задействованы в образовательном процессе, сколько средств было при этом израсходовано, и какой объем оказанных услуг был оказан, чтобы в итоге получить прибыль. Такое сопоставление прибыли с произведенными затратами и авансированными вложениями называют рентабельностью.

Поэтому, рассматривая отдельно "Размер прибыли" или отдельно "Уровень рентабельности", ответа на вопрос об эффективности - неэффективности вуза получено не будет. Данные индикаторы только совместно приобретают вес и должны находиться в модели мониторинга в одном разделе.

В связи с этим, обязательным элементом показателности вуза и оценивания в методике мониторинга эффективности вуза должна стать рентабельность.

Рентабельность - прибыльность учреждения, это показатель экономической эффективности, отражающий конечные результаты деятельности. Чем выше рентабельность, тем больше вуз имеет прибыли.

Показатели прибыли характеризуют абсолютный финансовый эффект финансово - хозяйственной деятельности организации. Рентабельность в свою очередь определяет относительный размер прибыли, используемый для объективной оценки конечных результатов деятельности.

Оценить рентабельность вуза контролирурующие органы могут с помощью показателей:

- 1) общая рентабельность;

- 2) рентабельность реализованной продукции, выполненных работ; оказанных услуг;
- 3) рентабельность активов;
- 4) рентабельность собственного капитала учреждения;
- 5) рентабельность продаж (оборота).

Приведен далеко не полный перечень показателей, предлагаемых к внедрению в методику мониторинга. Могут быть применены, как все вышеперечисленные индикаторы, так и совокупность отдельно взятых.

Одновременное внедрение данных критериев и показателей в методику мониторинга эффективности вузов России, на наш взгляд приведет в должный вид модель мониторинга и логически завершит ключевое предназначение мониторинга - определение эффективности вуза.

Важно, что информация о размере прибыли и уровне рентабельности вуза, отражаясь в модели мониторинга эффективности вуза, будет носить открытый и доступный характер. Кроме того, представлять интерес, прежде всего для студентов, поскольку именно они заинтересованы получить высшее образование в динамично развивающемся прибыльном вузе, материально и технически оснащенным, способным отвечать по своим обязательствам и своевременно погашать имеющую задолженность.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273 - ФЗ (ред. от 23.07.2013) "Об образовании в Российской Федерации" [Текст]. - 110 с.

2. Приказ Министерства образования и науки РФ от 06.03.2015 г. № 154 «О проведении мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования» [Текст]. - 2 с.

© Серова О.А., Каширская Л.В. 2016

СОЗИНОВ П.А.
МАГИСТРАНТ I КУРСА
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА
ВЯТГУ
Г. КИРОВ, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

ПРЕИМУЩЕСТВА СОЦИАЛЬНО - ОТВЕТСТВЕННОГО МАРКЕТИНГА

Для начала необходимо разобраться, что же представляет собой социально - ответственный маркетинг.

Социально - ответственный маркетинг в России – это достаточно новый способ общения со своими потребителями и клиентами. Это такой способ связей с общественностью, который уже несколько десятков лет достаточно эффективно работает в США и Европе.

Под социально - ответственным маркетингом можно понимать продвижение своего бренда через участие в общественно полезной деятельности.

Данный вид маркетинга объединяет в себе задачи как самого предприятия, так и общества в целом. Кроме того, что преследуется основная задача, заключающаяся в получении прибыли предприятием, так же немаловажной целью является и внесение социально значимого вклада в общество.

От этого происходит и название этого вида маркетинга.

Инструментами в этом маркетинге может быть помощь незащищенным слоям населения, забота о здоровом образе жизни, об экологии, развитии культуры, образования и т.д.

Рассмотрим, какие же преимущества имеет данный вид маркетинга.

Например, если мы покупаем определенный товар и при этом знаем, что одновременно с приобретением нужной для себя вещи мы участвуем в каком - то благом деле, допустим, помощи детям - инвалидам, то мы чувствуем гораздо большее удовлетворение от покупки, следовательно, у покупателей имеется в данном случае больше стимулов купить именно этот товар именно у этого производителя.

Следовательно, основным преимуществом можно считать увеличение числа потенциальных клиентов, и, как следствие, рост продаж и эффективности бизнеса в целом.

Кроме того, при применении социально - ответственного маркетинга налаживаются коммуникации не только с потребителями, но и с другими заинтересованными лицами – потенциальными инвесторами, поставщиками, а так же и внутри предприятия. Следовательно, еще одно преимущество – налаживание коммуникаций предприятия с внешней и внутренней средой.

Следствием этого станет укрепление позиций предприятия как работодателя, т.е. сотрудники данного предприятия будут считать, что данное предприятие стабильно и достойно того, чтобы работники на нем работали долго и преданно, а это в свою очередь снижает текучесть кадров, что так же способствует росту прибыльности предприятия, ведь от текучести кадров предприятие несет материальные потери.

Кроме того, работники будут стараться работать как можно лучше, чтобы закрепиться на данном предприятии, что отразится на улучшении качества продукции и росте прибыльности, а так же сотрудники будут рекламировать свою компанию, отзываясь о ней как о социально - ответственном предприятии, что будет привлекать новых клиентов.

Применение социально - ответственного маркетинга поможет укрепить связи с общественностью. Согласно социологическим исследованиям, проводимым в России, было доказано, что социально ответственное поведение способствовало росту стоимости бренда, в то время как остальные факторы (например, реклама) гораздо меньше влияют на стоимость данного бренда.

Так или иначе, но все эти преимущества имеют положительное влияние на эффективность деятельности фирмы, за счет них предприятие растет, развивается, наращивает объемы продаж и размеры прибыли.

Список использованной литературы:

1. Созинова А.А., Королев Б.К. Пути повышения конкурентоспособности дорожного строительства // В сборнике: Общество, наука, инновации (НПК - 2015) Всероссийская ежегодная научно - практическая конференция: Сб. материалов: Общеуниверситетская

секция, БФ, ХФ, ФСА, ФАМ, ЭТФ, ФАВТ, ФПМТ, ФЭМ, ФГСН, ЮФ, ФГБОУ ВПО «Вятский государственный университет». 2015. с. 2107 - 2110.

2. Созинова А.А., Калинин П.А. Маркетинговые компетенции как фактор успеха полиграфического предприятия // В мире научных открытий. 2015. № 5. С.3084 - 3097.

3. Созинова А.А., Фокина О.В., Пантелеев Д.Н. Упаковка и анализ потребителей «Сорбикум» как элемент маркетинговой деятельности ООО «Восток» // В сб.: Инновационная наука в глобализующемся мире. Материалы Международной научно - практической конференции. Искужин Т.С. (отв.редактор). Уфа, 2014. С. 210 - 219.

4. Созинова А.А. Маркетинговые закономерности развития рынка рекламных услуг // В мире научных открытий. 2014. № 5.2 (53). С. 830 - 834.

5. Ларцев К.А., Корякин А.В., Грабар А.А. Интернет в жизни современной молодежи // В сб.: Современная наука: проблемы и пути их решения. Сборник материалов Международной научно - практической конференции. Западно - Сибирский научный центр; Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева. г.Кемерово, 2015. С.124 - 127.

© СОЗИНОВ П.А., 2016

Солодовникова К.И.,

заведующая учебной лабораторией

кафедра «Анализ рисков и экономическая безопасность»

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

г. Москва, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта (организации), включает совокупность взаимосвязанных мероприятий управленческого, экономического и правового характера, осуществляемых руководством (владельцем бизнеса) в целях защиты финансовых интересов организации от реальных или потенциальных угроз (действий физических или юридических лиц), которые могут привести к потерям (утратам) основных ресурсов.

В условиях рыночной экономики, по законам которой сейчас выстраиваются экономические отношения в современной России, деятельность хозяйствующего субъекта сопряжена с высоким уровнем неопределенности, появлением различных угроз и опасностей. В этой связи появление инструментариев обеспечения экономической безопасности направлено на создание благоприятного исхода в условиях риска, где риск одна из возможностей неблагоприятного исхода действий в условиях неопределенности среды[1].

Обеспечение экономической безопасности хозяйствующих субъектов, включает в себя множество блоков, которые в совокупности обеспечивая собственную экономическую

безопасность, дают возможность сократить или минимизировать риски и угрозы устойчивости и развития всей экономики любой отрасли.

Уровень обеспечения экономической безопасности уже давно стал качественным критерием, по которому определяется стратегия деятельности, как самого хозяйствующего субъекта, так и взаимодействия с внешними экономическими агентами[3]. Так если рассматривать взаимодействие хозяйствующего субъекта с возможными инвесторами, экономическая безопасность характеризуется наличием стабильного дохода и других ресурсов, которые позволяют поддержать уровень экономического развития на текущий момент и в обозримом будущем, создавая базу для неустойчивости, независимости его экономических интересов и финансовой стабильности по отношению к возможным угрозам, что особенно благоприятствует возникновению инвестиционной привлекательности субъекта.

Инвестиционная привлекательность в свою очередь предопределяет активность инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта, являясь критерием приемлемого уровня неопределенности с минимальным значением рисков для нее.

Влияние уровня экономической безопасности на инвестиционную привлекательность обусловлена еще тем, что инвестиционная деятельность неотъемлемая часть хозяйствования любого предприятия, связанная с экономической деятельностью через инвестиции (вложение средств), но целесообразность данной деятельности обусловлена возможной прибылью (отдачей) от нее. При отсутствии дохода (эффекта), у инвестора может пропасть мотивация на вложение ресурсов, так как его ожиданием было возрастание авансированной стоимости.

Движение инвестиционных ресурсов, на всем протяжении которого они последовательно проходят все фазы воспроизводства от момента привлечения инвестиций, до получения дохода (эффекта) и возмещения вложенных средств, выступает как кругооборот инвестиций и составляет инвестиционный цикл. Такое движение постоянно повторяется, поскольку доход, образуемый в результате вложения инвестиций в объекты экономической деятельности, делится на две составляющие, одна из которых потребляется хозяйствующим субъектом, вторая идет на накопление, что является основой следующего инвестиционного цикла. Совокупность инвестиционных циклов может быть охарактеризована как оборот инвестиций. В общем виде его можно представить как блок - схему (рис. 1.).

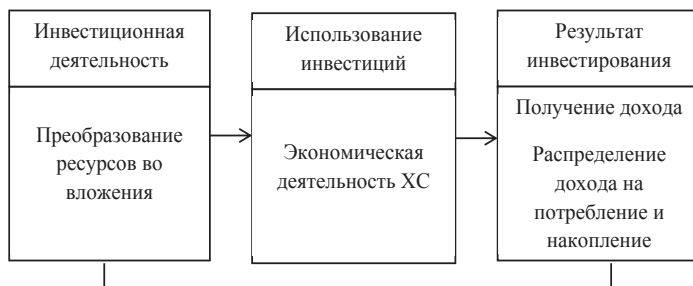


Рисунок – 1. Оборот инвестиций.

Оборот инвестиций важный элемент экономической деятельности хозяйствующих субъектов, который позволяет наращивать оборот, повышать прибыль и конкурентоспособность. Однако как при любой возможности получить положительные результаты от различных видов деятельности, могут возникнуть и негативные факторы, способные повлечь за собой негативный эффект. Данные факторы можно отнести к рискам инвестиционной деятельности.

Движение инвестиционных ресурсов включает два важных этапа, при которых влияние уровня обеспечения экономической безопасности на его вектор весьма ощутимо, из - за проявления рисков инвестиционной деятельности.

Первый этап представляет собой механизм: «инвестиционные ресурсы – вложение средств», чем и является собственно инвестиционная деятельность. Уровень обеспечения экономической безопасности организации на данном этапе определяет возможности по реализации инвестиционного плана, при котором движение инвестиций на стадии окупаемости затрат осуществляется в виде прироста оборотных средств. Недостаточный уровень экономической безопасности означает неопределенность в реализации поставленных задач, риск в этом случае – потеря части или всех инвестиционных ресурсов. Такой риск резко снижает инвестиционную привлекательность.

Второй этап: «вложение средств – результат инвестирования». Во втором случае предполагается окупаемость осуществленных затрат и получение дохода в результате использования инвестированных средств. Это характеризует взаимообусловленность и взаимосвязь главных элементов любого вида экономической деятельности, а именно затрат и получения от них прибыли. И в этом случае уровень экономической безопасности обуславливает вероятность риска экономических потерь связанных как с не реализацией инвестиционного плана, так и с потерей финансовых или экономических ресурсов предназначенных для создания положительного эффекта (дохода), в процессе экономической деятельности организации.

Применение в качестве инструментария механизмов обеспечения экономической безопасности не ограничивается только наличием рисков в процессе инвестиционной деятельности. Риск - образующие факторы влияющие на нее можно разделить на внешние и внутренние (табл. 1).

Таблица 1. Риск - образующие факторы хозяйствующих субъектов

Внутренние факторы	Внешние факторы
Стратегический: Разработка и воплощение неверных бизнес – решений, неспособность управленческого аппарата принимать правильные решения с учётом изменений внешних факторов.	Политические риски: Политическая нестабильность, изменения действующего законодательства, противоречивость, неполнота, незавершенность, неадекватность законодательно - правовой базы, изменение таможенной политики, риск географической нестабильности и государственного неподчинения обязательствам.
Операционные: Возникновение	Регулировочные: Риски налогового и

отклонений в информационных системах и системах внутреннего контроля; риски связаны с ошибками людей, наличием недостаточных систем контроля.	экологического регулирования; регулирования в области безопасности; специфические налоговые риски; риски антимонопольного регулирования.
Технологические и технические: неопределенность, оказывающая влияние на технико - технологическую составляющую деятельности при реализации проекта, как то: надежность оборудования, предсказуемость производственных процессов и технологий, их сложность, уровень автоматизации, темпы модернизации оборудования и технологий и т.д.	Рыночные: Риск недополучения прибыли, вероятность изменения стоимости активов в результате колебания процентных ставок, курсов валют, котировок акций и облигаций, цен товаров, являющихся объектом инвестирования, риск влияния крупных транзакций на параметры рынка, финансово – экономические, изменение конъюнктуры рынка и т. д.

Уровень экономической безопасности хозяйствующего субъекта имеет непосредственное влияние на инвестиционную привлекательность через построение финансовой политики. Обеспечение экономической безопасности путем выстраивания финансовой политики устойчивого развития хозяйствующего субъекта подразумевает создание эффективной модели управления инвестиционными механизмами. Построение модели управления инвестиционным механизмом делает возможным создание инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта.

Алгоритм построения инвестиционной привлекательности основывается на основных факторах, влияющих на инвестиционный климат хозяйствующего субъекта (табл. 2).

Таблица 2. Алгоритм построения инвестиционного климата хозяйствующего субъекта.

Элементы инвестиционного климата	Механизмы влияния на инвестиционный климат	
	Реверсная взаимосвязь <<=>>	Прямое влияние <<=
Инвестиционная привлекательность ХС	Приток капитала	Эффективность притока капитала
Приток капитала	Эффективность притока капитала	
Инвестиционная привлекательность ХС	Инвестиционная активность	Инвестиционная привлекательность отраслей ХС
Инвестиционная		Инвестиционная активность

привлекательность отраслей ХС		
Инвестиционная привлекательность отраслей ХС	Факторы формирования инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков	
	Инвестиционный потенциал: – Ресурсно сырьевой; – Производственный; – Потребительский; – Инфраструктурный; – Инновационный.	Инвестиционные риски[1]: – Экономически; – Политический; – Социальный; – Экологически; – Коррупционный.

Следующим шагом в построении эффективной модели управления инвестиционными механизмами является анализ инвестиционного проекта хозяйствующего субъекта. Анализ проекта начинается с расчета времени окупаемости проекта, объема финансирования, объема финансовой и экономической отдачи проекта, дисконтирования вложенных денежных ресурсов с учетом сопутствующих инвестиционных рисков и затрат на их минимизацию. Наиболее важным критерием в принятии положительного решения по принятию инвестиционного проекта является чистый приведенный доход (NPV), который определяется разностью между объемом финансирования и финансово - экономической отдачи проекта. Показатель NPV отражает непосредственное увеличение капитала инвестора, поэтому он наиболее значим.[2]

Расчет чистого приведенного дохода осуществляется по следующей формуле:

$$NPV = \sum CF \times \frac{k}{(1+r)^k} \times n - \sum CI \times \frac{k}{(1+r)^k} \times n;$$

Где CF – денежные потоки;

IC – объем финансирования проекта;

r – коэффициент дисконтирования денежных ресурсов;

k, n – временные периоды (лет, месяцев и т.д.).

Принятие проекта зависит от того является ли значение NPV положительным. В тех случаях, когда существует несколько возможных проектов с положительным значением NPV, предпочтение должно быть отдано проекту с большей величиной чистого приведенного дохода.

Нулевое и даже отрицательное значение показателя NPV не говорят об не рентабельности проекта вообще, а лишь об его нерентабельности с учетом определенной ставки дисконтирования. Тот же проект, осуществленный при инвестициях более дешевого капитала или с меньшим уровнем прибыльности, может обеспечить положительное значение чистого приведенного дохода. Сам анализ проекта заканчивается оценкой NPV для принятия окончательного решения, то есть:

- если $NPV > 0$, то проект следует принять;
- если $NPV < 0$, то проект следует отклонить;
- если $NPV = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Последним шагом в создании эффективной модели управления инвестиционными механизмами может выступать построения контрольно – регулирующей системы, которая будет руководствоваться поставленными требованиям ее реализации. Самым главным элементом такой структуры будет выступать контрольно - регулирующий орган, чья роль будет заключаться в мониторинге работы инвестиционных механизмов, анализе рисков возникающих в ходе их реализации, разработке методов и принятии решений по своевременному предотвращению или минимизации возникающих рисков и руководстве инвестиционными механизмами в рамках принятой стратегии реализации инвестиционного проекта[4].

Эффективная модель управления инвестиционными механизмами, позволяющая обеспечивать финансовую безопасность и экономическую безопасность хозяйствующего субъекта в условиях реализации инвестиционного проекта представляет собой взаимосвязь между разработкой инвестиционных механизмов, определением и разработкой стратегических целей инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта и оптимальных способов их реализации [5]. Алгоритм построения инвестиционной привлекательности способствует нахождению механизмов способных улучшить инвестиционный климат и увеличить инвестиционную активность, что создаст почву для разработки инвестиционных проектов и анализа их рентабельности. Контрольно - регулирующий орган будет осуществлять мониторинг реализации инвестиционной стратегии, и вносить корректировки для предотвращения и минимизации рисков, возникающих в условиях инвестиционной деятельности (рис.2.).

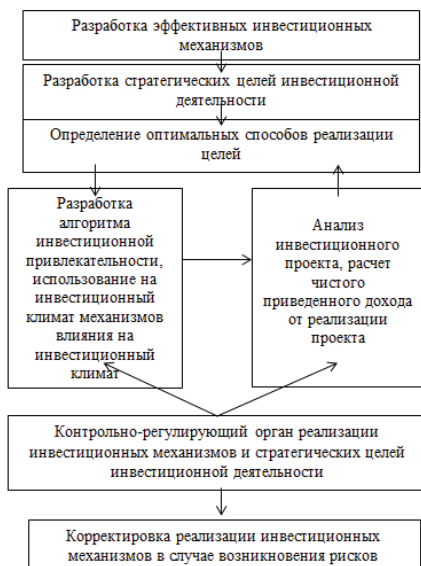


Рисунок 2 – Модель управления инвестиционными механизмами.

Изменчивость среды инвестиционной деятельности нуждается в реализации беспрестанного мониторинга для успешного осуществления инвестиционных целей. Инвестиционные механизмы на момент разработки не могут охватить весь комплекс

изменений внешних и внутренних факторов в перспективе. Гибкость и динамичность модели инвестиционных механизмов может быть достигнута путем создания элемента способного вносить корректировки в реализацию действующих механизмов, что предполагает анализ возникающих рисков, принятый решений по их предотвращению или минимизации, а также давать объективную оценку эффективности выбранного инвестиционного проекта.

Список литературы

1. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Управление рисками в деятельности компании (ч.1.Теория и методология анализа и прогнозирования рисков в деятельности хозяйствующих субъектов). Учебное пособие – М.: ФУ, 2013. – 241 с.
2. Дун И.Р., Савковская Н.Р. Показатели оценки эффективности инвестиций // Материалы VI Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» [электронный ресурс] URL: www.scienceforum.ru / 2014 / 451 / 99< / a> (дата обращения: 23.11.2014).
3. Единые Государственные стандарты по обеспечению экономической безопасности хозяйствующих субъектов Российской Федерации / Авдийский В.И., Безденежных В.М., Дадалко В.А., Трунцевский Ю.В. и др.; под ред. Авдийского В.И. - СПб.: СоветникЪ, 2014. - 160 с.
4. Парфенова Е. Н. Совершенствование механизма управления // Научные ведомости БелГУ. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2010. №14 - 1 - 1.
5. Салимов Л.Н. Инвестиционный механизм: сущность и содержание. [электронный ресурс] – режим доступа:<http://www.tisbi.ru / home / science / journal - of - tisbi / 2000 / 4 / 6 /> (дата обращения 21.11.2014).
6. Прасолов В.И., Кашурников С.Н. Риск - ориентированная модель концепции экономической безопасности. Новая наука:Опыт реализации инновации. 2016 №1 - 1(59) С.153 - 157.

© Солодовникова К.И., 2016

Строганова А. Н.,
студентка 6 курса
СГАУ,

г. Самара, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Существующая транспортная инфраструктура Самарской области находится в состоянии, предполагающем возможность интенсивного развития адекватно социальному заказу на качественное транспортное обслуживание населения. Современная действительность формулирует, параллельно существующим, новые задачи. По

совокупности, первостепенными в инновационном плане для рассмотрения можно обозначить задачи:

- целесообразности строительства коммуникаций для новых видов транспорта в целях удовлетворения как существующего, так и потенциального перспективного транспортного спроса;
- строительства транспортной инфраструктуры, обеспечивающей связь объектов генерации транспортного спроса в период проведения ЧМ по футболу 2018 года;
- технического совершенствования, модернизации элементов транспортной инфраструктуры для: обеспечения эффективной работы интеллектуальной транспортной системы (ИТС);
- рационального взаимодействия существующих видов транспорта [1, с. 46];
- развития системы организации городских пассажирских перевозок в целях повышения ее привлекательности как основной системы внутригородского сообщения.

Обозначенные задачи (если абстрагироваться от экономической составляющей) должны решаться именно с учетом наличия в перспективе полноценной ИТС, оптимизирующей использование транспортной инфраструктуры региона. Здесь транспортную инфраструктуру следует рассматривать как техническую составляющую системы транспортного обслуживания населения, в данном случае ИТС, которая не разработана еще в полной мере, а представлена отдельными элементами настоящей ИТС [2, с. 115].

Актуальными задачами ИТС в Самарской области в настоящее время являются:

- адаптивное управление дорожным движением, предполагающее разработку модели децентрализованного управления дорожным движением с использованием современных интеллектуальных вычислительных технологий, при поддержке технических элементов современной транспортной инфраструктуры;
- обеспечение приоритета городскому пассажирскому транспорту в системе дорожного движения в населенных пунктах округа [3].

Обозначенные задачи обусловлены дорожно - транспортной ситуацией в городах области, усложняющейся за счет увеличения, как интенсивности, так и плотности дорожного движения. Отсюда важность интенсивной разработки ИТС при наличии качественно новой транспортной инфраструктуры области [4, с. 188].

Основным направлением инновационного развития является развитие рынка инновационной, в том числе нанотехнологической продукции в автодорожной отрасли. Для этого следует выполнить несколько задач:

- инновационное проектирование, строительство и ввод в эксплуатацию ряда пилотных участков автодорог с использованием современных инновационных материалов и технологий;
- определение на основе опыта эксплуатации пилотных участков автодорог оптимального типового набора инновационных технологий для серийного применения;
- внесение изменений в нормативную базу с целью широкомасштабного применения инновационных технологий при строительстве и реконструкции автомобильных дорог [5].

В рамках инновационного развития при строительстве автомагистрали возможно применение инновационных решений как непосредственно в конструктивных элементах дороги, таких как дорожная одежда, земляное полотно и водоотводные конструкции, так и

при устройстве искусственных сооружений, на элементах обустройства, в частности при устройстве искусственного освещения, и на объектах сервиса.

В этом ключе должны быть рассмотрены варианты применения: геосинтетических материалов (геосетки, георешетки, геотекстиль, геомембраны) для капилляроприрывания, армирования асфальтобетонных слоев и основания, и водоотведения; битумомодифицирующие добавки и композитные волокна в асфальтобетонных смесях для предотвращения колебания и замедления старения битума; теплоизолирующие слои в целях уменьшения толщин морозозащитных слоев из сыпучих материалов; стабилизирующие добавки для грунтов так называемой «активной зоны» земляного полотна для включения его в работу как дополнительный слой конструкции дорожной одежды, что позволяет уменьшить; толщины конструктивных слоев; комбинированное асфальтобетонное покрытие с повышенными прочностными показателями.

Следующее направление инновационного развития транспортного комплекса – это использование электрического транспорта. В целях создания условий для реализации данного проекта необходимо принять следующие действия: рассмотреть возможность опытной эксплуатации электромобилей на «закрытых» территориях (крупные промышленные площадки, аэропорты); рассмотреть возможность проведения специализированных научно - исследовательских и экспериментальных работ, направленных на отработку технологий и средств повышения энергоэффективности транспорта с учетом российских условий; рассмотреть возможность реализации в рамках пилотного проекта «Электрический транспорт» мероприятий по поэтапному замещению существующего подвижного состава городского общественного транспорта в населенных пунктах округа; проработать вопрос организации целевой подготовки специалистов для предприятий, эксплуатирующих электрический транспорт, в том числе планирующих к эксплуатации перспективные модели транспортных средств (электробусы) [6].

Основываясь на примерах городов, где уровень интенсивности потоков выше, чем в Самаре, возможным представляется предположить, что ключевые направления градостроительных преобразований на сегодняшний день сконцентрироваться должны на формировании многовидового многоуровневого транспортного каркаса с развитой улично - дорожной сетью. О важности развития данного направления говорил и Губернатор Самарской области Н. И. Меркушкин в своем ежегодном послании: «Улучшение качества дорог и строительство Многоуровневых развязок должно стать устойчивым трендом предстоящего десятилетия в дорожном строительстве. Нужно и дальше увеличивать темпы дорожного строительства, прежде всего, в Самаре и Тольятти. Предстоит переломить ситуацию и с внутриквартальными дорогами» [7].

Сегодня важным представляется пересмотр существующих подходов к проектированию, разработке, финансированию и управлению улично - дорожной сетью, и они увязаны должны быть с формированием и развитием основных городских магистралей и рассмотрением транспортного каркаса в качестве стержневого фактора развития.

В развитых городах мира транспортная политика и способы транспортного планирования, столкнувшись с выявленными проблемами, ориентируются на создание интермодальных, сбалансированных и координированных транспортных систем, что приводит к процессам формирования городов, для жизни удобных и функционально эффективных, и спокойно несущих транспортную нагрузку. В этой связи важным видится

создание единого центра мониторинга и управления всеми существующими видами транспорта на базе анализа статистических данных.

Как свидетельствует опыт управления крупными городами, создание диспетчерского центра ситуационного регулирования всеми видами транспорта дает возможность значительного улучшения транспортной ситуации, а также ведения необходимой диагностики состояния транспортной системы [8].

Современная градостроительная стратегия должна предусматривать не «латание территориальных дыр» городской территории, что актуально для городского округа Самара, а должны выстраивать направления опережающего развития транспортного каркаса, увязывая размещение структурообразующих социально активных объектов.

Переосмысление основной роли в городе транспортной системы подразумевает рассмотрение транспорта как базового связующего звена между территориями города и его важнейшими объектами.

Такая стратегия, которая основана на приоритетности транспортного планирования, приведет к управляемому и устойчивому развитию города, к повышению эффективности использования территорий [9].

Наращивание транспортного каркаса станет одним из ключевых действенных методов управления процессами реконструкцией города, для которого характерна крайняя степень неравномерности функциональной структуры.

В свете принятой на региональном уровне программы реализации мероприятий по формированию Самарско - Тольяттинской агломерации выделение транспортного каркаса городского округа Самара, что увязано с развитием основных осей агломерационного развития, будет способствовать стимуляции локализации и концентрации функциональных кластеров, будет способствовать сбалансированности пространственной структуры расселения и месту приложения труда.

Список использованной литературы

1. Галабурда В. Г. Единая транспортная система // Железнодорожный транспорт. 2011. № 3. С. 45–48.
2. Логинова Н. А. Трансформационный потенциал развития транспортного комплекса России // Вестник Московского университета. Серия 6 : Экономика. 2012. № 5. С. 111–120.
3. Зимин В. А. Взаимодействие органов местного самоуправления с населением и общественными организациями: монография. Самара: ООО «Издательство АСГАРД», 2015.
4. Чумялков К. С. Совершенствование системы управления региональным дорожно - транспортным комплексом // Развитие дорожно - транспортного комплекса и строительной инфраструктуры на основе рационального природопользования. М., 2011. С. 186–189.
5. Зимин В. А. Инвестиционный проект: его финансирование и эффективность // Теория и практика общественного развития. 2013. № 3. С. 209–211.
6. Зимин В. А. Инвестиционная привлекательность регионов Российской Федерации // Инновации и инвестиции. 2013. № 5. С. 86–88.
7. Послание Губернатора Самарской области Н. И. Меркушкина // Волжская коммуна. 2014, 28 декабря.

8. Зимин В. А. Инвестиционный климат регионов Российской Федерации, его основные показатели // ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ. 2013. № 5. С. 296–298.

9. Зимин В. А. Система государственного и муниципального управления : учебно - методическое пособие. 2 - е изд., доп. Самара, 2010.

© Строганова А. Н., 2016

Сыроижко В.В.,

д.э.н., профессор

Воронежский государственный университет,

г. Воронеж, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЁТА ЗАТРАТ В КООПЕРАТИВНОМ КОЛБАСНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

В настоящее время Россия, по оценкам экспертов, находится за гранью продовольственной безопасности, одной из причин которой является кризисное состояние АПК.

Ухудшение финансового положения АПК привело к снижению, как объёмов производства, так и качества производимой продукции [5].

Нарушение технологий, экстенсивное потребление материальных ресурсов, низкий контроль качества продукции приводят к снижению конкурентоспособности выпускаемой продукции, сложности её сбыта [6].

Всё это требует повышения эффективности производства, за счёт повышения качества выпускаемой продукции и снижения её себестоимости.

Поэтому вопросы совершенствования учёта затрат и калькуляции себестоимости продукции являются актуальными для любой коммерческой организации, в том числе и для кооперативного сектора экономики [2].

На производственных кооперативных предприятиях доля материальных затрат в себестоимости вырабатываемой продукции составляет более 75 % .

В современных условиях хозяйствования вопросы рационального использования материальных ресурсов стоят особенно остро. Важное место в решении этой проблемы отводится организации получения первичной информации о материальных затратах по местам её возникновения [1].

Как показало изучение состояния первичного учёта в производственных кооперативах Воронежской области, существующая в настоящее время организация учёта расхода материалов как основных, так и вспомогательных не всегда обеспечивает получение достоверной информации о материальных затратах в местах их возникновения, отклонениях фактических затрат от нормативных, причинах их возникновения [4].

Особенно это касается учёта непроизводительных расходов и потерь.

Так, на стадии приёмки скота на заготовительных кооперативных предприятиях, непроизводительные расходы и потери возникают в виде недостач по весу, несоответствия

упитанности скота данным сопроводительных документов и др. Эти расходы и потери не находят отражения в первичных документах.

В целях совершенствования первичного учёта и создания чёткой системы учёта непроизводительных расходов и потерь предлагаем в форму документа Отвес - накладная на приёмку скота и передачу его в переработку (форма № ЗАГ - мясо) ввести показатель «непроизводительные расходы и потери». Получаемая информация о непроизводительных расходах и потерях позволит не только вести учёт непроизводительных расходов и потерь, но и устанавливать причины и виновных лиц этих потерь [3].

Особенно велика доля непроизводительных потерь в процессе разделки мясных туш. Так, на сырьевом участке имеют место потери сырья при размораживании мясных туш, поступающих из холодильника в цех разделки. Эти потери не всегда учитываются.

С целью устранения этого недостатка в учёте непроизводительных потерь и в целях совершенствования учёта затрат, предлагаем составлять Акт дефростации, в котором указывать вес мясной туши до разморозки и вес после неё, а также вес полученного отклонения. В Рапорт о переработке сырья и выработки полуфабрикатов (форма № П - 11 мясо) ввести показатели о потерях сырья при размораживании [7].

Современное производство колбас невозможно без использования вспомогательных материалов, в том числе пищевых добавок. В связи с этим особый учёт и контроль должен быть установлен за отпуском в производство не только вспомогательных материалов, но и особенно различных пищевых добавок.

Как показало исследование, на практике в первичных документах и рецептурных журналах не всегда отражаются данные о нормах расхода пищевых добавок и вспомогательных материалов. В результате этого невозможно осуществлять эффективный контроль затрат по отклонениям. Не исключена возможность злоупотреблений [9].

Введение в формы первичных документов дополнительных показателей о нормах расхода пищевых добавок и отклонениях от норм позволит своевременно выявлять отклонения по каждому виду пищевых добавок, устанавливать причины этих отклонений и виновных лиц.

Важное значение в снижении затрат имеет правильная организация учёта вторичных ресурсов, получаемых при разделке мясных туш (кости, жилки, зачистки) [8].

В мясном производстве все отходы подразделяются на нормируемые и ненормируемые. С целью контроля за образованием сверхнормативных отходов предлагаем в Накладной на внутреннее перемещение сырья (форма № П - 20 мясо) указывать фактическое количество получаемых отходов, норму выхода отходов и отклонение от установленных норм.

Данная информация позволит не только вести учёт отходов, но и нацелить руководство кооператива на поиск путей рационального их использования.

Учёт затрат в кооперативном производстве ведётся по переделам:

1. Заготовка скота;
2. Мясожировое производство;
3. Колбасное производство.

При исчислении себестоимости мясной продукции на кооперативных предприятиях применяют полуфабрикатный вариант попередельного метода калькуляции.

Фактические затраты колбасных изделий складываются из затрат незавершенного производства на начало месяца, стоимости сырья (первого и второго переделов), основных

и вспомогательных материалов, расходов на зарплату производственных рабочих, отчислений на социальные нужды, топлива и другие затраты третьего периода за минусом затрат незавершенного производства на конец месяца.

В Богучарском райпо фактические затраты колбасного цеха по всем статьям (кроме сырья и материалов) учитывают в целом по цеху.

Поэтому ежемесячно для определения затрат по каждому виду колбасных изделий затраты колбасного цеха по каждой статье затрат (кроме статьи «Сырьё и материалы») распределяют на виды колбасных изделий пропорционально количеству выработанной за месяц колбасной продукции.

Для распределения затрат по каждой статье (кроме затрат по статье «Сырьё и материалы») рассчитывают коэффициенты распределения затрат.

Считаем, что этот способ распределения затрат недостаточно точен.

В целях совершенствования способа калькулирования себестоимости колбасной продукции предлагаем фактические затраты колбасного цеха распределять по видам колбас пропорционально нормативам затрат на фактический выпуск продукции.

Фактическую себестоимость каждого вида колбас устанавливать распределением отклонений от норм и изменений норм пропорционально нормативным затратам на производство отдельных видов колбасной продукции.

Для этого предлагаем использовать индексы отклонений от норм и изменений норм по каждой статье затрат.

Индекс отклонений определяют по формуле:

$$И_n = (O: H) \times 100 \%$$

где, $И_n$ – индекс отклонений от норматива;

O – отклонения от норматива;

H – норматив затрат.

Пример формирования производственной себестоимости колбасы «Краковская» полукопченая (Колбасный цех Богучарского райпо) с помощью предлагаемого способа использования индекса отклонений от нормы и изменения норм по каждой статье расходов, представлен в таблице 1.

Таблица 1

Калькуляция себестоимости колбасы «Краковская» полукопченая

Статьи затрат	Нормативные затраты, руб.	Отклонение от норматива		Фактические затраты, руб.
		Индекс %	Сумма, руб.	
1. Сырьё и материалы:				
- говядина жилованная 1 сорта	163682	+1,08	+1768	165450
- свинина жилованная нежирная	158800	+0,16	+254	159054
- свинина полукопченая	61195	+0,08	+50	61245
- шпик	64445	-	-	64445
- оболочка кишечная	6856	-	-	6856
Итого сырья и материалов	454978	-	+2072	457050

2. Вспомогательные материалы	15036	+3,09	+465	15501
3. Зарплата производственных рабочих	9622	-	-	9622
4. Отчисления во внебюджетные фонды	3207	-	-	3207
5. Топливо и энергия на технологич. цели	37956	-	-	37956
6. Расходы на содержание оборудования	2324	+15,06	+350	2674
7. Общепроизводственные расходы	3827	-	-	3827
8. Общехозяйственные расходы	4062	-	-	4062
9. Прочие затраты	534	-	-	534
Производственная себестоимость	531546	-	+2887	534433

Используя данные о нормативных затратах по статьям затрат и индексы отклонений фактических затрат от нормативных, определяют сумму отклонений и сумму фактических затрат по статьям затрат.

Так, согласно данных таблицы 1, нормативные затраты по статье «Сырьё и материалы» («говядина жилованная 1 сорта») на выработку колбасы «Краковская» полукопченая составляют 163682 руб.

Используя индекс отклонений по этой статье (1,08 %), определяют сумму отклонений нормативных затрат от фактических затрат. Сумма отклонений по статье «Сырьё и материалы» («говядина жилованная 1 сорта») составит + 1768 руб. (163682 руб. x 1,08 %).

Зная нормативные затраты сырья по статье «Сырьё и материалы» («говядина жилованная 1 сорта») и сумму отклонений нормативных затрат, определяют сумму фактических затрат на выработку колбасы «Краковская» полукопченая, по статье «Сырьё и материалы» («говядина жилованная 1 сорта»). Сумма фактических затрат составит 165450 руб. (163682 + 1768).

Аналогичные расчёты делают по остальным видам сырья статьи «Сырьё и материалы», по статье «Вспомогательные материалы» и другим статьям.

Чтобы использовать в практике учёта затрат и калькулирования себестоимости колбасной продукции, способ индекса отклонений от норм и изменений норм по каждой статье затрат, необходимо в кооперативных предприятиях организовать учёт отклонений нормативных затрат от фактических по местам их возникновения.

Это позволит получать информацию о затратах по каждому производственному подразделению, выявлять отклонения нормативных затрат от фактических и своевременно их устранять. Это будет способствовать снижению затрат на производство продукции.

Реализация внесенных предложений по совершенствованию оперативного учёта затрат на производство и формирования фактической себестоимости продукции в практике учета на кооперативных предприятиях позволит снизить себестоимость продукции и, следовательно, повысить экономическую эффективность колбасного производства в целом.

Список использованной литературы

1. Абдуллаев Н. А. Социальное и экономическое развитие регионов: проблемы управления и регулирования: монография / Н. А. Абдуллаев, А. Д. Айгумов, М. Р. М. Э. Алибеков и др. - М.: Издательство «Перо», 2013. - 207 с.
2. Гончарова М.А., Сыроижко В.В. Современные системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции / М.А. Гончарова, В.В. Сыроижко. Воронеж, 2010.

3. Науменко О.И. Организация финансового и управленческого учета затрат в организации: монография / О.И. Науменко, В. В. Сыроижко; Воронеж. кооператив. ин - т (фил.) БУПК. Воронеж, 2006.

4. Сыроижко В.В. Экономическое моделирование и рейтинговая оценка деятельности кооперативных организаций Воронежской области / В.В. Сыроижко // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. С. 170 - 173.

5. Сыроижко В.В., Крутских Н.С. Финансовые методы управления прибылью / В.В. Сыроижко, Н.С. Крутских // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. С. 62 - 66.

6. Сыроижко В.В., Воронова М.А., Кульнева И.И. Перспективы развития заготовительной деятельности в системе потребительской кооперации Воронежской области / В.В. Сыроижко, М.А. Воронова, И.И. Кульнева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). С. 265 - 272.

7. Сыроижко В.В., Воронова М.А., Щерблякина Н.И. Оценка наличия ресурсов сырья для заготовительной деятельности кооперативных организаций / В.В. Сыроижко, М.А. Воронова, Н.И. Щерблякина. Воронеж, 2014.

8. Сыроижко В.В., Воронова М.А. Совершенствование планирования развития деятельности промышленных предприятий через технологию бюджетирования / В.В. Сыроижко, М.А. Воронова // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 3. С. 88 - 95.

9. Сыроижко В.В. Организация системы контроллинга в потребительской кооперации / В.В. Сыроижко // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Белгород. - 2000

© Сыроижко В.В., 2016

Талалай М.А.

студент 1 курса магистратуры

ИУЭС ЮФУ,

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Рогоженко А.А.

студент 1 курса магистратуры

ИУЭС ЮФУ,

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Филатова Л.С.

студент 1 курса магистратуры

ИУЭС ЮФУ,

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В мире на долю ПО приходится примерно пятая часть всех ИТ - затрат. Доля российских разработок в глобальном объеме рынка программного обеспечения по - прежнему остается на уровне 1 % , что невероятно мало. По уровню зрелости российский ИТ - рынок по - прежнему остается самым незрелым из европейских [3]. В развитых странах индустрия программного обеспечения имеет весьма ощутимую долю в структуре ВВП. Развитие отрасли ПО имеет немало преимуществ перед развитием остальных отраслей, начиная от

неистощимости ее ресурсов (в отличие от добывающего комплекса) и заканчивая тем, что это одна из немногих экологически чистых отраслей [2].

Самыми крупными потребителями ПО на российском рынке являются предприятия нефтегазового сектора, самыми крупными потребителями IT - оборудования являются предприятия телекоммуникационной индустрии, а основными потребителями IT - услуг — российские банки. Рассмотрим основные факторы, влияющие на сегмент программного обеспечения России [1].

1. Экономические

- Колебание курса валюты;
- Уровень ставки рефинансирования;
- Инфляция;
- Цикличность экономики;
- Покупательная способность населения;
- Конкуренеспособность продукции / услуги;
- Уровень инвестиций.

2. Политические

- Внешнее влияние на политику государства;
- Политический режим;
- Влияние государства на частные структуры.

3. Социальные

- Демографические показатели;
- Качество системы образования;
- Квалификация работников;
- Отток кадров за рубеж;
- Уровень занятости.

4. Нормативно - правовые

- Изменение законодательства;
- Барьеры, препятствующие вхождению на рынок;
- Государственное регулирование в отрасли;
- Государственное регулирование конкуренции.

5. Научно - технологические

- Материально - техническое оснащение;
- Тенденции НИОКР;
- Новые продукты;
- Развитие технологий.

Рассматривая влияние каждого фактора на сегмент ПО, можно понять, что наибольшее негативное влияние на рынок ПО оказывают следующие факторы [3]:

- Колебание курса валюты;
- Качество системы образования;
- Квалификация работников;
- Отток кадров за рубеж;
- Уровень занятости.

Следующим этапом исследования будет наиболее подробное рассмотрение сложившихся негативных предпосылок на рынке ПО, в ходе которого будут даны рекомендации по преодолению данных предпосылок.

Список использованной литературы

1. ИТ - образование в России и за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://echo.msk.ru/programs/tochka/851052-echo/> дата обращения 2.04.2016);
2. ИТ - отрасль [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsvyaz.ru/ru/activity/directions/418/> дата обращения 2.04.2016);
3. Российские ИТ: проблемы и пути решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globalaffairs.ru/number/Po-doroge-v-stranu-mechtu-15118> дата обращения 2.04.2016).

© Талалай М.А., Рогоженко А.А., Филатова Л.С. 2016

Тимошенко А.В.,

студентка 1 курса факультета ГКиУБ,
Азово - Черноморский инженерный институт ФГБОУ ВО Донской ГАУ
г. Зерноград, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РОССИИ

Усилия органов государственной власти в ходе экономических реформ были направлены в основном на проведение рыночной макроэкономической политики. Проведена либерализация национальной экономики, осуществлена приватизация объектов государственной собственности, подавлены высокие темпы инфляции, снижаются процентные ставки за пользование привлеченными средствами, улучшается инвестиционный климат. Однако в целом создание макроэкономических условий для экономического роста не преломило до конца негативные тенденции. В полной мере это относится и к потребительской кооперации. Большинство кооперативных организаций России из категории прибыльных и эффективных хозяйствующих субъектов экономики перешли в категорию убыточных и кризисных. [1]

Процессы реформирования происходили путем изменения законодательной и нормативной базы потребительской кооперации. Они затрагивали все стороны ее деятельности — отношения собственности, экономические отношения между пайщиками и потребительскими обществами, структуру хозяйствования, структуру управления и контроля. Это в конечном итоге сказалось на экономических и финансовых показателях потребительской кооперации и ее месте в современной экономике России. Реформирование отношений собственности в потребительской кооперации прекратилось с выходом Закона «О потребительской кооперации в Российской Федерации» от 19.06.1992 года. Благодаря ему зарегистрированные хозяйственные общества стали преобразовываться в потребительские, вновь восстанавливая в правах пайщиков.

Закон Российской Федерации «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ» привел основные принципы функционирования Организаций потребительской кооперации и их союзов в соответствии с принципами рыночной экономики, открыв тем самым новые возможности для развития потребительской

кооперации в России. Закон направлен на возвращение российской потребительской кооперации в мировое кооперативное сообщество в качестве равноправного партнера, признающего и выполняющего принятые в нем кооперативные принципы. [3]

Применительно к потребительской кооперации регулирование ее экономики осуществляется Центросоюзом в основном через индикативную форму - разработку программ развития и концепций, однако наличие права на контрольные и распорядительные функции в отношении, как потребительских обществ, так и союзов потребительских обществ означает использование формы директивного планирования. С этих позиций под антикризисным регулированием в потребительской кооперации следует понимать систему, определяющую отношения между кооперативными организациями, объединенными в систему Центросоюза Российской Федерации, направленную на реализацию антикризисных процедур и мероприятий по прогнозированию кризисных ситуаций, выводу хозяйствующих субъектов из кризисного состояния, на их финансовое оздоровление или контролируруемую ликвидацию при необходимости. [5]

Система антикризисного регулирования в потребительской кооперации должна действовать, не выходя за рамки системы государственного антикризисного регулирования, использовать в целях финансового оздоровления кризисных кооперативных организаций положительные стороны законодательства и, по возможности, избегать разрушительных последствий воздействия системы государственного антикризисного регулирования на систему Центросоюза РФ. Антикризисное управление в потребительской кооперации — это система управления, с участием органов общественного самоуправления, пайщиков и работников, направленная на вывод конкретной кооперативной, организации из кризисного состояния, обеспечение экономической стабильности и последующего роста. Антикризисное управление при этом включает комплекс организационных и экономических мер в области маркетинга, ценообразования, учета, управления рисками, социальной политики, поиска наиболее рациональных форм и методов хозяйствования. Кроме того, к антикризисному управлению следует отнести действия представителя кооперативной организации - должника в рамках процедур арбитражного управления должником после инициирования банкротства, направленные на социальную защиту работников ликвидируемой организации и сохранение кооперативной собственности.

Необходимость включения комплекса радикальных правовых организационных и экономических мер в антикризисное управление хозяйствующими субъектами потребительской кооперации подчеркивается в Концепции развития потребительской кооперации РФ. Интересы потребкооперации учтены в проекте Государственной программы развития сельского хозяйства на 2013–2020 годы. Основной отличительной особенностью антикризисного регулирования и управления в потребительской кооперации России является формирование эффективного собственника внутри системы и сохранение целостности имущественного комплекса, а не замена неэффективного собственника на эффективного через передачу собственности за пределы системы потребительской кооперации путем банкротства хозяйствующих субъектов.

В связи с этим возрастает необходимость разработки и реализации единой стратегии финансового оздоровления, использования приемов антикризисного регулирования и управления имеющей стратегическое значение для сохранения целостности системы. Это возможно в рамках системы предупреждения банкротства кооперативных организаций. [4]

В условиях антикризисного управления кооперативной организацией совершенствование сложившихся организационных структур может и должно осуществляться в рамках реализации принципов оптимального соотношения централизации и децентрализации управления, всемерного упрощения системы

управления, обеспечения гибкости и обоснованности в принятии управленческих решений. Необходимо создание оргструктуры, которая бы объединила всю управленческую цепочку от Центросоюза до низовой кооперативной организации, и при этом сохранила функции эффективного контроля. [2]

Таким образом, для того, чтобы определить основные направления совершенствования антикризисного регулирования и управления в потребительской кооперации России, необходимо провести тщательный и всесторонний анализ хозяйственной деятельности, имущественного и финансового положения кооперативных организаций. Кроме того, одним из основополагающих факторов в разрешении проблем, связанных с несостоятельностью хозяйствующих субъектов, является участие государства в процессе регулирования экономических отношений, в том числе и в секторе потребительской кооперации. Необходимо провести экономико - правовой анализ и дать оценку мер государственного регулирования, направленных на разрешение проблем несостоятельности в экономике в целом, и в отрасли потребительской кооперации в частности.

Список использованной литературы

1. Гужвина Н.С. Логистический центр как фактор повышения эффективности функционирования потребительской кооперации / Логистические системы в глобальной экономике. 2015. № 5. С. 172 - 175. Гужвина Н.С.
2. Гужвина Н.С. Потребительская кооперация как один из факторов решения проблем импортозамещения / Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2015. № 5 - 1. С. 53 - 56.
3. Гужвина Н.С. Роль потребительской кооперации в создании современной конкурентоспособной торговой системы / Вестник аграрной науки Дона. 2011. № 2 (14). С. 38 - 45.
4. Гужвина Н.С. О роли потребительской кооперации в социально - экономическом развитии страны / Актуальные вопросы экономических наук. 2011. № 22 - 2. С. 135 - 139.
5. Ткач А., Чукин Н. Развитие потребительской кооперации в сельской местности // Экономика сельского хозяйства России. 2012. № 2. С. 35 - 37.

© Тимошенко А.В., 2016

Титова Н.Н.

студентка 4 курса

направление «Экономика», профиль «Бухучет, анализ и аудит»

ФГБОУ «БГУ им. акад. И. Г. Петровского»

г. Брянск, Российская Федерация

ПРЕИМУЩЕСТВА ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ В УЧЕТЕ

Для составления годовой отчетности бухгалтеру необходимо решить вопросы, касающиеся сверки расчетов с контрагентами, инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности. При этом нередко возникает проблема наличия сомнительной дебиторской задолженности. Это задолженность, которая не погашена в сроки, установленные договорами, судебными актами или иными документами и не

обеспечена соответствующими гарантиями. Все предприятия (за исключением малых фирм) должны обеспечивать такую задолженность резервами [2, с. 91].

Одним из важнейших нормативных документов, регламентирующих порядок формирования резервов по сомнительным долгам, является Положение по бухгалтерскому учету 21 / 2008 «Изменения оценочных значений».

Организация может создавать резервы по сомнительным долгам только по той дебиторской задолженности, которая ранее привела к получению доходов от обычной деятельности, перечень которых определен в ПБУ 9 / 99 «Доходы организации» [3, с. 203]. Следовательно, иные долги организации не могут участвовать в формировании резерва по сомнительным долгам. На основе данного Положения устанавливаются величины резерва по каждому сомнительному долгу в зависимости от платежеспособности должника и оценки вероятности его погашения.

В бухгалтерской отчетности дебиторскую задолженность показывают за вычетом образованного резерва, а информацию о созданном резерве раскрывают в пояснениях к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах (такой порядок установлен в ПБУ 4 / 99) [1, с. 180]. План счетов бухгалтерского учета предусматривает организацию аналитического учета по счету 63 «Резервы по сомнительным долгам».

Следует учитывать, что при формировании резервов по сомнительным долгам правила в бухгалтерском и налоговом учете имеют некоторые различия, приведенные в таблице 1 [4, с. 336].

Таблица 1 – Правила образования резервов по сомнительным долгам

Правила для целей бухгалтерского учета	Правила для целей налогового учета
Если есть сомнительная дебиторская задолженность, то резерв обязателен	Бухгалтер самостоятельно решает, создавать резерв или нет
Отчисления в резерв - это прочие расходы (п. 11 ПБУ 10 / 99). Их отражают по дебету счета 91 и кредиту счета 63	Суммы отчислений в резерв организация учитывает в составе внереализационных расходов [5, с. 211]
Сомнительной считается такая дебиторская задолженность, которая не погашена в сроки, установленные договором (или же будет просрочена с высокой вероятностью), и при этом не обеспечена гарантиями	Формировать резерв можно только по задолженности, которая связана с реализацией товаров (работ, услуг). Есть и другие обязательные условия.
Размер резерва по каждому долгу бухгалтер определяет самостоятельно исходя из финансового положения контрагента и риска неплатежа	Проценты отчислений в резерв установлены НК РФ (в зависимости от срока просрочки долгов)
Общая сумма резерва не определена	Общий размер резерва не может превышать 10 % от выручки

Следует выделить ряд преимуществ создания резерва по сомнительным долгам:

1. Организациям нередко приходится сталкиваться с просроченной дебиторской задолженностью своих покупателей, и благодаря созданному резерву по сомнительным долгам, данные о дебиторской задолженности достоверны.

2. Предприятия можно выгодно использовать резерв по сомнительным долгам в целях налогового учета, так как резерв включается в налоговые расходы.

3. Возможен перенос резерва на следующий год.

Следовательно, формирование резервов по сомнительным долгам целесообразно осуществлять фирмам, функционирующим на общей системе налогообложения.

Список использованной литературы:

1. Дворецкая Ю.А. Практика организации бухгалтерского учета: актуальные вопросы и современные тенденции // Вестник Брянского государственного университета. 2013. № 3. С. 177 - 181.

2. Ермакова Л.В. Диагностика и прогнозирование кризисных ситуаций на предприятии региона // Регионология. 2007. № 2. С. 90 - 93.

3. Ковалева Н.Н. Признание дохода по российским и международным стандартам учета // Вестник Брянского государственного университета. 2010. № 3. С. 202 - 204.

4. Кузнецова О.Н. Система бухгалтерского учета резервов на предприятии: финансовые и налоговые последствия // Молодой ученый. 2013. № 5. С. 334 - 337.

5. Мельгуй А.Э., Дедова О.В. Система учетных регистров по формированию информации о доходах, расходах и финансовых результатах организаций хлебопечения // Вестник Брянского государственного университета. 2010. № 3. С. 209 - 214.

© Титова Н.Н., 2016

Мордовченков Н.В.

Д.э.н., профессор, кафедра сервиса и экономики ИПТД – филиал НГИЭУ,
г. Н.Новгород, Российская федерация

Митрошкина Л.Н.

Региональный директор «Фармфорвард - Волга»,
г. Н.Новгород, Российская федерация

Тихомиров Г.А.

К.в.н., профессор, кафедра сервиса и экономики ИПТД – филиал НГИЭУ,
г. Н.Новгород, Российская федерация

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СОВРЕМЕННЫХ ФАРМАДИСТРИБЬЮТЕРСКИХ УСЛУГ

Глобальные процессы, происходящие на современном этапе развития мировой экономики создают реальные условия по формированию и функционированию транснациональных организаций (ТНК), одной из которых является корпорация Pfizer (Прайзер Эйч. Си. Пи корпорейшен) [3]. Анализ опыта ее работы по применению маркетинга при формировании фармдистрибьютерских услуг является целью данной публикации.

Ежегодно Pfizer обеспечивает высококачественными и эффективными фармацевтическими препаратами более 150 миллионов человек в мире. Некоторые

инновационные препараты компании являются эксклюзивными и единственными одобренными лекарствами против хронических заболеваний.

Продукция Pfizer распространяется в 156 странах мира, при этом более 80 % всех продаж приходится на страны Северной Америки и Европы. Научно - производственная инфраструктура включает: 44 завода по производству готовых лекарственных форм, 18 предприятий по производству химических субстанций и 15 научно - исследовательских центров. Качество производства на предприятиях компании соответствует строгим стандартам GMP и сертифицированным требованиям FDA (FoodandDrugAdministartion, USA), а также других ведущих национальных организаций здравоохранения.

Pfizer активно сотрудничает с практикующими врачами из различных областей медицины, обеспечивая их информацией и ресурсами, необходимыми для повышения качества медицинских услуг. Pfizer предоставляет подробную информацию о рецептурных препаратах, а также об участии в программах поддержки пациентов и научных исследованиях.

Миссия компании «Применять научные достижения и использовать глобальные ресурсы компании для улучшения здоровья и самочувствия на всех этапах жизни» соединяет в себе возможности научно - инновационной инфраструктуры, глобализацию и национальную безопасность государства.

Эволюция развития компании Pfizer в России началась в 1992 году. Тогда топ - менеджмент компании, стремясь обеспечить доступность изготавливаемой продукции для большего числа потребителей, зарегистрировал первое российское представительство. Основной его задачей являлось использование маркетингового ресурса в продвижении лечебных препаратов, выпускаемых компанией. Несмотря на значительный кадровый и финансовый капитал, российский рынок потребовал от Pfizer определенной гибкости, однако такие базовые морально - этические принципы, как миссия качества и забота о пациентах обеспечили ТНК высокий уровень эффективности.

В 2000 году, после очередного подведения итогов работы компании, было принято решение увеличить число медицинских представителей в России. Это способствовало дальнейшему росту показателей эффективности деятельности.

В 2003 году произошло еще одно значимое событие в истории Pfizer – после слияния с фармацевтической компанией Pharmacia у Pfizer появилась возможность расширить реестр препаратов, продвигаемых на российский рынок, предназначенных для условий госпитального лечения.

В 2007 году представители компании работали уже более чем в 50 городах России, от Калининграда до Владивостока.

В 2009 году интеграция Wyeth в бизнес - подразделение быстроразвивающихся рынков дает дополнительные возможности роста, а также значительно укрепляет позиции на глобальных рынках.

Проведенная модификация организационной структуры отразила три интеграционные задачи, обеспечивающие оптимальную эффективность новой объединенной компании: создание единой культуры, обмен передовым опытом и знаниями, а также обеспечение непрерывности бизнеса.

Основной особенностью бизнес - подразделения является сокращенная организация, направленная на реализацию планов через оптимизационную структуру отчетности.

Создается комбинированный портфель по широкому спектру терапевтических возможностей. Бизнес - подразделение быстроразвивающихся рынков (EMBU) по - прежнему состоит из четырех коммерческих базовых модулей: 1) существующие на рынке препараты; 2) первоочередная помощь; 3) специализированная помощь, включающая в себя онкологию; 4) вакцинация.

Высший орган управления представительства корпорации Pfizer – глава представительства. Основные полномочия по управлению компанией он делегирует директорам отделов. Органом контроля финансово - хозяйственной деятельностью компании является аудиторская комиссия [2].

Здоровье – это самое ценное, что есть у человека, и решение проблем здравоохранения в условиях современного, постоянно меняющегося мира становится первоочередной задачей. Именно поэтому компания Pfizer направляет все свои усилия на то, чтобы развивать и совершенствовать систему медицинской помощи в мире, улучшать здоровье миллионов людей, обеспечивая их безопасными, эффективными инновационными лекарственными средствами.

Сегодня ей принадлежит ведущий портфель инновационных препаратов для лечения и профилактики различных заболеваний. Pfizer занимает лидирующее положение в области разработки новых препаратов для лечения диабета, онкологических и сердечно - сосудистых заболеваний. Компания ежегодно инвестирует порядка 7,5 млрд. долларов в научные исследования, направленные на создание новых эффективных лекарств. Компания работает более чем в 150 странах мира. Научно - исследовательские центры находятся в Великобритании (Сэндвич) и США (Гротон и Новая Англия, Ла Хойа, Сент - Луис, Ринат, Кембридж, Массачусетс).

Для того чтобы успешно удовлетворить потребности пациентов и клиентов компании, выполнять взятые обязательства перед акционерами, она постоянно совершенствует методы ведения бизнеса, следит за прозрачностью деятельности компании и обязательно учитывает мнения ведущих специалистов в области здравоохранения в процессе принятия эффективных управленческих решений.

Применяя инновации и используя глобальные ресурсы, компания Pfizer работает для улучшения здоровья и жизнедеятельности людей. Имеющийся портфель лекарственных средств включает биологические и низкомолекулярные препараты и вакцины, предназначенные для людей и животных, пищевые добавки для здорового питания, а также известные во всем мире безрецептурные препараты.

Персонал фирмы Pfizer работает в различных странах над улучшением профилактики и лечения наиболее серьезных заболеваний. Как ведущая биофармацевтическая компания мира, Pfizer сотрудничает со специалистами здравоохранения, государственными структурами и местными сообществами с целью обеспечения и расширения доступности надежной, качественной медицинской помощи в развитых и развивающихся странах.

Эффективное управление в инфраструктуре международного бизнеса имеет два режима работы: стратегическое и оперативное управление.

Сопоставимый анализ данных позволяет сделать вывод о том, что в компании Pfizer преобладает оперативный режим управления, направленный на решение текущих задач. На организационный стиль поведения фирмы и систему управления в целом влияют и многие

другие факторы, которые реагируют на глобальные изменения во внешней среде. Различают четыре основные реакции:

1. Производственную – характеризующуюся минимально необходимым общим руководством, распределением конкретных обязанностей, финансовым контролем, минимизацией затрат, реакцией на ценовую конкуренцию, премированием за снижение себестоимости. Рекомендуемая структура управления для такого типа поведения – линейно - функциональная.

2. Конкурентную – характеризующуюся соотношением возможностей маркетинга и производства, высокими технологиями в управлении, долгосрочным планированием, стремлением обеспечить экономически обоснованную прибыль, модернизацией ассортимента продукции, агрессивной стратегией сбыта, премированием за повышение рентабельности. Рекомендуемая структура управления – дивизиональная.

3. Инновационную – характеризующуюся нововведениями в управлении, системой управления по проектам, быстрой реакцией на изменения, обеспечением краткосрочного потенциала, разработкой новой продукции, стратегией расширения рынков и внедрения новой продукции, премированием за новаторство. Рекомендуемая структура управления для такого типа поведения – матричная.

4. Предпринимательскую – характеризующуюся прогнозированием изменений, формированием стратегического портфеля заказов, планированием потенциала, своевременной реакцией на изменения, обеспечением долгосрочного потенциала, созданием новых технологий для выпуска новой продукции, разработкой новых маркетинговых концепций, премированием за предпринимательство. Структура управления – множественная [3].

Основной показатель работы топ - менеджмента по маркетингу – количество проведенных широкомасштабных мероприятий. Однако, в результате такого выполнения работы снижается взаимодействие между такими подразделениями, как отделы продаж и маркетинга, отдел продаж и медицинский отдел, т.е. такими подразделениями, которые работают с одной категорией партнеров. Таким образом, проявляется разобщенность в самих процессах выполняемой работы, а, следовательно, и в снижении рентабельности и эффективности конечного результата.

Одним из известных брендов фармацевтической компании Pfizer является лекарственное средство Ксалкори (кризотиниб) [1, 3].

Опыт лечебной врачебной практики свидетельствует, что Ксалкори – первый и единственный препарат для лечения ALK - позитивного немелкоклеточного рака легкого (НМРЛ) [1].

Препарат Ксалкори, выпускаемый компанией Pfizer был представлен российскому медицинскому сообществу на научно - практической конференции «Персонализированный подход к лечению немелкоклеточного рака легкого», участниками которой стали ведущие российские и зарубежные онкологи.

Таким образом, маркетинговая деятельность компании Pfizer имеет как свои устоявшиеся каноны, так и тенденции развития, направленные на формирование современных фармдистрибуторских услуг. В этом плане их опыт применения маркетинга, направленный в конечном итоге на лечение граждан с тяжелыми заболеваниями, может быть полезен и у нас. Это особенно важно в условиях пролонгация санкций в отношении

России со стороны западных стран, которые наносят ущерб, в первую очередь, по международному бизнесу, но создают реальные условия для развития отечественной фарминдустрии (простое воспроизводство) и формирования инфраструктуры фарминдустрии и трансформации российской дистрибуции.

Список использованной литературы

1. КСАЛКОРИ - отзывы о препарате. [https:// health.mail.ru/drug / ksalkori /](https://health.mail.ru/drug/ksalkori/) (дата обращения 18.12.2015 г.).

2. Общая характеристика объекта практики и перспективы ее развития. [https:// www.markadvice.ru / lmans - 144 - 1.html](https://www.markadvice.ru/lmans-144-1.html) (дата обращения 18.12.2015 г.).

3. Pfizer - крупнейшая биофармацевтическая компания мира. [https:// www.pfizer.ru / news / for - the - media /](https://www.pfizer.ru/news/for-the-media/) (дата обращения 18.12.2015 г.).

© Мордовченков Н. В., Митрошкина Л.Н., Тихомиров Г. А., 2016

Фадеева В. В.,

преподаватель высшей квалификационной категории
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»,

Ваняшкина Н. В.,

студентка ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»,
г. Саранск, Российская Федерация

ПРИБЫЛЬ КАК КОНЕЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Финансовые результаты - финансовое выражение экономического итога хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его подразделений. Согласно методологии бухгалтерского учета финансовый результат складывается из разности доходов и расходов предприятия. Итоговый финансовый результат зависит от продажи товаров, объемов основного имущества (средств) компании, прочих доходов и расходов.

Наибольший финансовый интерес представляет собой прибыль предприятия и прирост капитала, его активов. Прибыль предприятия – основной фактор экономического и социального развития предприятия, и оно заинтересовано в том, чтобы в конкурентной борьбе получить максимум прибыли, который необходимо обосновать аналитическими расчетам, что является весьма актуальным.

Прибыль – это совокупный доход от деятельности организации или предприятия за вычетом совокупных расходов. В широком смысле прибыль определяют как разницу между полученной финансовой выгодой (выручка от продажи товаров, работ и услуг) и понесенными расходами (приобретение, производство, сбыт и доставка товаров и услуг).

Одним из финансовых результатов деятельности предприятия является прибыль. Она демонстрирует его успешность, которая достигается, когда доходы превышают расходы. В противном случае предприятие получает убыток.

Прибыль определяет долю дохода собственников и учредителей, а также размеры дивидендов и иных доходов. При этом прибыль используется для расчета доходности

собственных и заемных средств, основных фондов, совокупного капитала предприятия. В то же время прибыль является не только главной целью деятельности любой коммерческой организации, но и важнейшей экономической категорией [3, с. 153].

В целом прибыль представляет собой конечный финансовый результат, который характеризует производственно - хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия [4, с. 110]. Разность между величиной доходов и расходов, которые были получены от разных хозяйственных операций, формируют прибыль. Доходы организации - это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников. В свою очередь, уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников считается расходами предприятия.

Финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения общественных и материальных потребностей учредителей составляет рост прибыли. Часть обязательств перед банками, бюджетом и другими предприятиями выполняется за ее счет.

На предприятии различают несколько видов прибыли:

- прибыль от продаж - это прибыль, полученная в результате производства и продажи продукции, работ промышленного характера. Она определяется как разница между проданной продукцией и ее себестоимостью;

- прибыль от прочих операций формируется в результате продажи неиспользуемых основных фондов, материальных ценностей и других операций. Она представляет собой разность выручки и затрат, связанных с этими операциями;

- прибыль, полученная в результате операций с ценными бумагами, валютой и другими мероприятиями, непосредственно не связанными с производством и реализацией продукции и услуг, а именно прибыль (убытки) от эксплуатации жилых зданий; полученные (оплаченные) штрафы, пени; поступления от ранее списанных безнадежных долгов; прибыль от операций прошлых лет и другие;

- валовая прибыль - это общая сумма дохода, полученного на предприятии за вычетом управленческих и коммерческих расходов;

- чистую прибыль - прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия.

Таким образом, главным показателем для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия является прибыль. Основную часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, от увеличения которых зависят темпы экономического развития страны и повышение уровня жизни населения, формируют отчисления от прибыли.

Список использованной литературы

1. Ильенкова С. Д. Экономика и статистика предприятия. / Светлана Дмитриевна Ильенкова. // М. : Финансы и статистика, 2012. – С. 223.

2. Сборник научных трудов Бухгалтерский учет в современной экономической науке и практике. Ульяновск : УлГТУ, 2015. - С. 10.

3. Сергушина, Е.С. Учет и анализ затрат и их связь с калькулированием себестоимости продукции промышленного предприятия / Е.С. Сергушина, Н.Ю. Солдатова // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2016. – № 2 - 1 (64). – С. 151 - 153.

4. Шнайдер О. В., Агуреева Т. П. Система внутреннего аудита качества и её влияние на прибыль предприятия / Ольга Владимировна Шнайдер, Татьяна Павловна Агуреева. // Карельский научный журнал № 3, 2014. - С. 110 - 114.

© Фадеева В. В., Ваяшкина Н. В., 2016

Фадеева В. В.,
преподаватель высшей квалификационной категории
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»,
Ляличкина А. В.,
студентка ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»,
г. Саранск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Строительство - одна из наиболее быстро развивающихся в настоящее время отраслей экономики в Российской Федерации. Устойчивый рост строительной отрасли, обусловленный значительной долей инвестиций в строительство, превышает показатели развития других отраслей отечественной экономики и способствует улучшению инвестиционного климата в стране и является одним из условий выхода российской экономики из кризиса.

Количество строящихся и сдаваемых в эксплуатацию объектов определяется возможностями инвесторов, финансирующих инвестиционные проекты. Так объем работ, выполненных на территории Республики Мордовия в марте 2015 года, составил 1098,1 млн. рублей, или 87,4 % к аналогичному периоду 2014 года; а в январе 2016 года составил 836,3 млн. рублей, или 82,8 % к аналогичному периоду 2015 года. Однако снижение не является критичным.

Предприятиями и организациями всех форм собственности, а также индивидуальными застройщиками за март 2015 года введены 273 квартиры общей площадью 17993 кв. метра, что на 1,6 % больше соответствующего периода предыдущего года.

Деловая активность строительных организаций за 1 квартал 2015 года заметно улучшилась, так около 75 % строительных компаний оценили ситуацию в строительстве как «удовлетворительную». При этом количество заключенных договоров на строительство увеличилось на 13 % , по сравнению с 4 кварталом 2014 года.

Особенности организации и экономики строительного производства, обусловленные характером строительной продукции, оказывают существенное влияние на порядок ведения бухгалтерского учета в строительстве. К наиболее существенным из них можно отнести территориальную обособленность объектов строительства, характер строительного производства, длительность проектирования и строительства объекта, многообразие видов строительно - монтажных работ, зависимость сроков и качества строительства от месторасположения объекта, природных условий и даже времени года. Перечисленные и многие другие особенности обуславливают порядок ценообразования в строительстве и учета себестоимости строительных работ, а также достаточно сложную, обычно многоступенчатую, систему расчетов между участниками процесса строительства объекта недвижимости [1, с.32].

Особенности порядка формирования в бухгалтерском учете и раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о доходах, расходах и финансовых результатах юридических лиц, выступающих в качестве подрядчиков или субподрядчиков, устанавливаются Положением по бухгалтерскому учету (ПБУ) «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2 / 2008).

Объект учета выбирается из наличия соответствующих условий. Если договором предусматривается строительство нескольких зданий или сооружений, учет может осуществляться в рамках каждого объекта при соблюдении одновременно двух условий: на строительство каждого объекта имеется техническая документация; по каждому объекту могут быть достоверно определены доходы и расходы.

Но очевидно, что во втором условии не существует такого комплекса строительных объектов, по которым доходы и расходы принципиально не могут быть разделены.

Себестоимость строительных работ включает затраты, непосредственно связанные с производством строительных работ, его организацией и обслуживанием [2, с. 153].

Экономическая целесообразность инвестиций в капитальное строительство зависит от рентабельности инвестиционных проектов.

Принять решение о целесообразности вложения денежных средств в инвестиционный проект является сложной задачей. На практике её решают аналитические службы организации - инвестора, принимая во внимание финансовые показатели бухгалтерской отчетности субъектов инвестиционной деятельности.

Чтобы сделать отчетность достоверной, недостаточно только соблюдать правила бухгалтерского учета. Необходимо также анализировать финансово - хозяйственные показатели деятельности предприятия, в рамках которой возникает движение активов и обязательств. Следовательно, это и является одним из проблемных направлений современного учета.

Список используемой литературы

1. Грибков А.Ю. Бухгалтерский учет в строительстве. – М.: Омега - Л, 2010. - 406с.
2. Сергушина, Е.С. Учет и анализ затрат и их связь с калькулированием себестоимости продукции промышленного предприятия / Е.С. Сергушина, Н.Ю. Солдатова // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2016. – № 2 - 1 (64). – С. 151 - 153.
3. Федеральная государственная служба статистики - <http://www.gks.ru>.

© Фадеева В. В., Ляличкина А. В., 2016

Фадеева В. В.,

преподаватель высшей квалификационной категории
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»,

Миндрова Е. А.,

студентка ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»,
г. Саранск, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящее время в условиях рыночной экономики основа экономического развития – прибыль, которая является одним из важнейших показателей эффективности работы предприятия, а также основным источником его функционирования. С помощью прибыли

предприятие может выполнять свои обязательства перед бюджетом, внебюджетными фондами, а так же перед другими организациями. Одной из основных задач, стоящих перед бухгалтерским учетом предприятия, является полнота и достоверность исчисления и распределения положительного финансового результата [1, с. 271].

Прибыль, самая известнейшая с давних времен категория, взявшая новое содержание в современных условиях экономического развития страны. Многие малые и крупные предприятия нацелены на получение максимальной прибыли от своей деятельности, т. к. прибыль, являясь основной движущей силой рыночной экономики, может обеспечивать интересы собственником организации, её работников и государства. Поэтому, руководители и финансовые менеджеры определяют необходимость постоянного совершенствования методов наиболее эффективного управления формированием и распределением прибыли в процессе хозяйственной деятельности.

Прибыль, как экономическая категория — это превращенная форма прибавочной стоимости. Прибыль с точки зрения экономики предприятия — это положительный финансовый результат, получаемый предприятием после реализации продукции (товаров, работ, услуг) и погашения соответствующих расходов.

Сама по себе прибыль является достаточно содержательным показателем, который характеризует различные аспекты деятельности предприятия.

Прибыль, как важнейшая экономическая категория, выполняет ряд следующих функций:

- оценочная функция – ее сущность заключается в том, что она наиболее полно и достоверно отражает уровень производства и дает оценку финансово – хозяйственной деятельности организации;
- стимулирующая функция – заключается в стимулировании повышения работоспособности предприятия;
- фискальная функция – заключается в том, что прибыль является источником отчислений в различные уровни бюджетов.

Каждый руководитель заинтересован в повышении уровня получаемой прибыли своей организацией, однако на ее уровень и изменение влияют различного рода факторы, которые не всегда зависят от самой фирмы [3, с. 152].

Сущность стимулирующей функции заключается в том, что прибыль является основным источником денежных поступлений предприятия. Это означает, что за счет полученной прибыли осуществляется самофинансирование организации. Из чистой прибыли, которая остается в распоряжении у предприятия после уплаты всех видов налогов и сборов, происходит финансирование мероприятий, направленных на повышение научно – технического прогресса, расширение производства, а так же стимулирование работников предприятия. Опытный руководитель должен понимать, что часть полученной прибыли должна идти на повышение уровня развития бизнеса, что приведет к наибольшему получению доходов. Также в современных условиях экономической нестабильности, часто монопольное положение некоторых организаций искажает роль прибыли, как показателя эффективности финансово – хозяйственной деятельности и приводит к повышению уровня цен на товары предпринимателями для получения наибольшей прибыли.

Фискальная функция характеризуется тем, что прибыль является одним из источников отчислений в бюджеты различных уровней. Отчисления из прибыли организации в государственные и региональные бюджеты, поступают в виде налогов и сборов, а в

дальнейшем используются для обеспечения выполнения государством своих функций. Также денежные отчисления направляются на удовлетворение общественных потребностей и на осуществление государственных, инвестиционных, производственных, научно – технических и социальных программ.

Еще одной из важнейших функций прибыли является защита организации от угрозы банкротства, т.к. именно она обеспечивает экономическую стабильность расчетов предприятия с внебюджетными фондами и другими организациями.

Кроме того, стабильная прибыль проявляется в виде дивиденда на вложенный капитал, и способствует привлечению новых инвесторов, следовательно, приводит к увеличению собственного капитала предприятия.

Следовательно, эффективность функционирования предприятия определяется его способностью приносить прибыль. Поэтому возникает такой интерес к повышению прибыльности организации.

На величину прибыли оказывают влияние различные факторы, одним из которых является себестоимость продукции.

Существуют следующие два пути воздействия (увеличения, уменьшения) на прибыль предприятия: снижение себестоимости продукции; увеличение выручки, т.е. объема продаж.

Себестоимость продукции является качественным показателем, характеризующим работоспособность предприятия, а так же уровень использования ресурсов (постоянного и переменного капитала) на производство продукции, находящихся в распоряжении организации.

Наиболее существенного снижения себестоимости продукции на предприятии можно достичь путем разработки и реализации комплексной программы снижения издержек, которая будет постоянно действующей, и корректироваться при изменении обстоятельств [1, с. 280].

Увеличение объема продаж и выручки предприятия может осуществляться за счет следующих факторов:

- гибкое производство, предполагающее расширение объема и ассортимента продукции.
- соблюдение заключенных договоров.
- оптимизация цен и ценообразования.
- повышение качества продукции, работ, услуг.
- периодический пересмотр политики коммерческого кредитования.
- другие факторы.

Таким образом, прибыль является важнейшим экономическим показателем деятельности предприятия, фирмы, частного лица и государства, также она является основной составляющей, из которой складывается часть бюджета государства в виде налога на прибыль.

Список использованной литературы

1. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): Учебник / М.: Издательство – торговая корпорация «Дашкова и К», 2013. – 372с.

2. Клочкова Е. Н., Кузнецов В. И., Платонова Т. Е. Экономика предприятия / М.: Юрайт, 2014. - 448 с.

3. Сергушина, Е.С. Учет и анализ затрат и их связь с калькулированием себестоимости продукции промышленного предприятия / Е.С. Сергушина, Н.Ю. Солдатов // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2016. – № 2 - 1 (64). – С. 151 - 153.

© Фадеева В. В., Миндрова Е. А., 2016

Фахрутдинова А.И.,
магистрант 1 курса ИУЭиФ
К(П)ФУ,
г. Казань, Российская Федерация

ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В современных условиях информационного общества, в котором автоматизированное производство имеет преобладающее значение, именно качество человеческого капитала является краеугольным камнем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности, как отдельной фирмы, так и страны в целом. Одним из определяющих условий экономического и социального развития России является уровень качества человеческого капитала, поэтому проблемы воспроизводства человеческого капитала в ближайшем будущем останутся наиболее важными, имеющими решающее значение для российской экономики. На сегодняшний день на мировой арене принято считать, что страна, чей капитал будет более качественный и интеллектуально развитый, и будет иметь более твердую экономику, а так же более высокий уровень жизни.

Основной вклад в зарождение и разработку современной теории человеческого капитала в 55 - 60 - х годах XX века были внесены представителями чикагской школы Т. Шульцом и Г. Беккером. Также у истоков возникновения и развития системно организованной научной концепции стояли известные американские и английские экономисты, среди которых Б. Вейсброд, Дж. Минцер, М. Фишер, Дж. Вейзи, Дж. Кендрик.

В отечественной литературе идея человеческого капитала стала привлекать внимание с переходом экономики России на рыночные условия. Благодаря исследованиям таких ученых - экономистов, как В.С. Автономов, Ф.М. Волков, А. Добрынин, С. Дятлов, М. Критский, В.Т. Смирнов и других, развитие концепции человеческого капитала стало происходить на серьезной методологической основе, соответствуя современному подходу формирования и эффективного использования человека как рабочей силы. В это же время начал проявляться интерес к его роли и месту в экономической системе общества, что в последующем нашло отражение в меняющихся объективных условиях развития российской экономики.

Под человеческим капиталом принято понимать не просто накопленную сумму знаний, навыков и физических возможностей человека, её необходимо рассматривать как некую систему, в которой отдельные элементы усиливают действие друг друга, образуя

«синергетический эффект». Тем самым, человеческий капитал, помимо прочего, представляет собой способность объединять знания, навыки и способности для получения дополнительного положительного эффекта.

В современном понимании, в понятие «человеческого капитала» могут быть включены не только знания, навыки и способности, но и потенциальные возможности самостоятельно воспроизводить их в будущем; тем самым, в самом определении человеческого капитала закладывается возможность его дальнейшего расширенного воспроизводства, как минимум в образовательном аспекте – в случае если индивид владеет методами извлечения новой полезной информации и способен её генерировать, он на протяжении всей своей жизни станет регулярно дополнять и совершенствовать собственный интеллектуальный капитал.

Расширенное воспроизводство человеческого капитала подразумевает повышение уровня качества и количества человеческого капитала. С каждым витком воспроизводственного цикла происходит усложнение и качественное изменение ключевых компонентов человеческого капитала, что доказывает расширенный характер воспроизводственного процесса [4, с.139]. Таким образом, в первую очередь эффективное воспроизводство человеческого капитала, предполагает его расширенное (инновационное) воспроизводство. Под эффективным, по нашему мнению, следует понимать расширенное воспроизводство, при котором конечный итог превышает затраты на его осуществление на долгосрочных временных интервалах.

Воспроизводство человеческого капитала является непрерывным процессом возобновления его свойств. Воспроизводственный процесс состоит из четырёх последовательных стадий: производство, распределение, обмен и потребление. В краткости рассмотрим каждую из них [2].

На стадии производства происходит формирование человеческого капитала, осуществляется процесс его начального образования, укрепления здоровья людей, а так же начинает сформировываться и развиваться их социально - культурный уровень.

На стадии распределения первоначально организованный человеческий капитал включается в социально - трудовые отношения. Например, поиск выпускниками вузов и средних специальных учебных заведений места работы, а так же участие в этом процессе государства и потенциально возможных работодателей.

На стадии обмена происходит переток трудовых ресурсов между отдельными предприятиями и организациями, а так же отраслями, секторами экономики, а так же, в отдельных случаях, регионами и государствами. Стадия обмена представляет собой объективный неизбежный процесс, связанный с желанием людей строить свою карьеру и т.п.

На стадии потребления происходит полезное использование накопленного человеческого капитала в процессе производственной или иной социально - экономической деятельности. В этом случае, субъектом потребления человеческого капитала выступают как сам непосредственный работодатель, так и государство, которое получает налоговые поступления, а так же социум в целом, приобретающий некоторые общественные блага в результате полезного использования человеческого капитала.

Рассматривая человеческий капитал с позиции ценности работников как его носителей, а также целесообразности и путей его изменения и развития, т.е. увеличения с целью

обеспечения расширенного воспроизводства, следует принимать во внимание, как отдельные составляющие, так и возможные формы его проявления (рис.1).



Рис. 1 Составляющие и формы человеческого капитала [6, с.109]

Развитие человеческого капитала и экономического роста предприятия строится на следующем алгоритме:

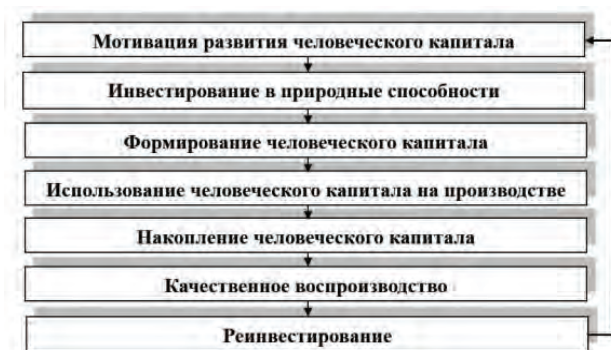


Рис. 2 Алгоритм развития человеческого капитала на предприятии

Таким образом, начальным обстоятельством и условием инвестирования в человеческий капитал на предприятии является мотивация. Отмеченные обстоятельства установили необходимость в научном обосновании развития мотивации труда как одного из наиболее значимых факторов формирования и развития человеческого капитала в условиях современной экономики. Мотивация человека является важнейшей составляющей процесса формирования и развития человеческого капитала, как элемента социально - ориентированной рыночной экономики.

Одним из действенных способов мотивации человека на предприятии является уровень заработной платы. Заработная плата является одним из ключевых компонентов дохода

населения, она во многом определяет уровень и качество их жизни, формирует материальную базу, необходимую для нормальной жизнедеятельности и воспроизводства.

Наиболее важным условием эффективного функционирования предприятия считается обеспечение оптимального соотношения между темпами роста производительности труда и средней заработной платы.

Производительность труда – один из главных экономических критериев, эффект от роста которого разделяется и расходуется на две составляющие, такие как увеличение оплаты труда работников и расширенное воспроизводство.

Между производительностью труда и заработной платой существует прямая зависимость: чем выше уровень заработной платы, тем выше показатель производительности труда. Это является одним из методов мотивации труда работников, тем самым повышая благосостояние национальной экономики в целом [5, с.71].

Наиболее приемлемым для организации является тот случай, когда рост производительности труда прямо пропорционален росту средней заработной платы. При таком соотношении риск инфляции отсутствует, а присутствует стимул к повышению производительности труда работников.

На рисунке 3 изображена динамика индекса средней реальной заработной платы по отдельным экономически развитым странам, относящимся к крупнейшим экономикам мира в период с 2007 - 2013 гг.

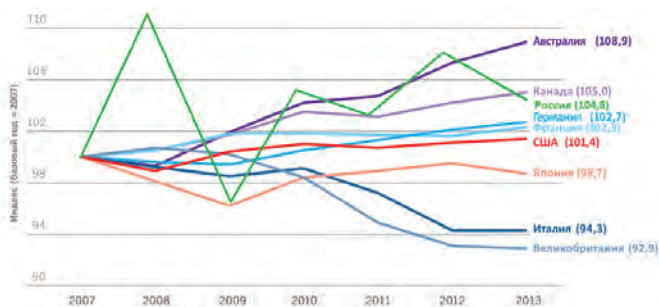


Рис.3 Индекс средней реальной заработной платы в экономически развитых странах, 2007 - 2013 гг.[3, с.7]

Во Франции, США и Германии динамика средней заработной платы соответствует картина относительной стагнации с небольшими колебаниями. Однако Австралия и Канада демонстрируют более значительные темпы роста средней заработной платы, что можно объяснить «сырьевым» ростом их экономик в период всплеска цен на сырьевые товары. И, напротив, заметное снижение наблюдается в Италии и Великобритании, где глубокая рецессия сопровождалась периодом беспрецедентного падения реальной заработной платы. Что касается России, то здесь мы наблюдаем нестабильную динамику. Скачок с рекордного роста на уровень в 111,5 % можно связать с финансово - экономическим кризисом 2008 - 2010 годов в России. Снижение до 104,8 % в 2013 году объясняется напряженной геэкономической ситуацией, замедленным ростом ВВП, в конце 2013 года рост валового внутреннего продукта составил 0,6 %.

По прогнозам социально - экономического развития РФ на 2015 - 2017 годы этот стремительный рост будет не бесконечным, уже можно увидеть, что он замедлился в 2014 - 2015 годах. Проводя аналогию с базовым вариантом прогноза, рост реальной зарплаты в

2014 году составил 1,4 %, в 2015 году - 1,9 %, но в 2016 году достигнет уровня 2,9 %, а в 2017 году и вовсе 3,9 % .

На рис. 4 отображена связь между заработной платой и производительностью труда с 1999 по 2013 год в группе экономически развитых стран. Производительность труда измеряется объёмом ВВП (выпуска) на одного занятого. Такое определение характеризует не только связь между производительностью труда и объёмом выпуска, но также вклад, который внесли в объём выпуска другие элементы, такие как изменения в количестве отработанных часов, изменения в квалификационном составе рабочей силы и капитал.

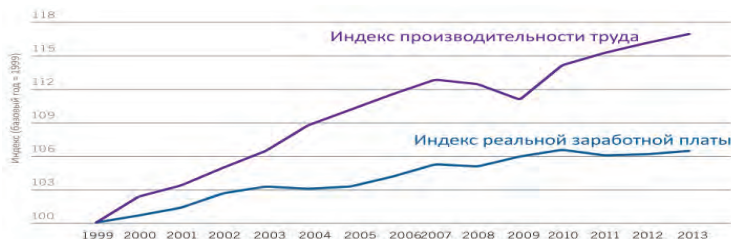


Рис. 4 Динамика роста средней заработной платы и производительности труда в экономически развитых странах (индекс), 1999 - 2013гг.[3, с.9]

Динамика приведенная на рисунке 4 показывает, что после сокращения разрыва в кризисный период с 2008 по 2009 год, производительность труда в этой группе стран продолжила расти более высокими темпами, чем заработная плата.

Эффективность развития предприятия и экономики государства в значительной степени зависит от величины средств, которые направляются на развитие человеческого капитала, а также своевременности направления этих средств. Такой вид инвестиций приносит значительный по объёму, длительный по времени и интегральный по характеру экономико - социальный эффект, поэтому является наиболее выгодным с точки зрения человека, предприятия и всего общества в целом [1, с.105]. Проведём сравнительную характеристику эффективности инвестиций в человеческий капитал, в основной и оборотный капитал (табл.1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика эффективности инвестиций в человеческий капитал, основной и оборотный капитал

Основной капитал	Оборотный капитал	Человеческий капитал
<ul style="list-style-type: none"> - увеличение стоимости компании; - увеличение прибыли; - увеличение активов предприятия; - строительство новых объектов, ремонт и модернизация оборудования; - покупка недвижимости; - уровень конкуренции; 	<ul style="list-style-type: none"> - снижение себестоимости продукции; - оптимизация производственных запасов; - оптимизация хранения и доставки готовой продукции; - сокращение производственного цикла; - снижение потребности в инвентаре; - увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности; 	<ul style="list-style-type: none"> - рост производительности труда; - снижение безработицы; - рост бюджетных доходов; - социальная активность; - увеличение конкурентоспособности предприятия и страны в целом;

По результатам сравнительного анализа, можно отметить, что поскольку вложения в эти капиталы различаются по механизму переноса стоимости использованного капитала на стоимость произведенной продукции, результаты инвестирования будут заметно отличаться между собой. Однако сходство между ними будет заключаться в том, что эффективное инвестирование во все три капитала приведёт к увеличению прибыли компании. И при инвестировании фирма будет решать, произойдёт ли возрастание прибыли в результате инвестирования, и насколько это вложение будет больше стоимости издержек производства.

Таким образом, специфичность и сложность процессов обеспечения расширенного воспроизводства человеческого капитала обусловлены необходимостью мудрых институциональных и экономических преобразований, которые реально позволят вывести на первый план потребность инвестирования материальных и нематериальных ресурсов (финансовых средств, времени, трудовых вложений и т.п.) со стороны различных государственных, социальных и экономических институтов. При таком благоприятном стечении обстоятельств можно надеяться на ускорение процессов, способных привести российское общество в постиндустриальное будущее.

Список использованной литературы:

Боровских Е. А. Эффективность инвестиций в человеческий капитал // Ярославский педагогический вестник. – 2012. - №1. – С. 104 - 108.

Галиев Э.Ш. Воспроизводство человеческого капитала в условиях цикличности российской экономики: Автореф. дисс. канд. эк. наук / Галиев Э.Ш. – Казань, 2009.

Доклад «Заработная плата в мире в 2014–2015 гг.»: Заработная плата и неравенство доходов / ГТЦДГ и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – Москва: МОТ. – 2015. - 148 с.

Попова С. В. Направления совершенствования инструментария экономической политики в области расширенного воспроизводства человеческого капитала / Попова С. В. // Социально - экономические явления и процессы. – 2012. - №9. - С. 138 - 142.

Спиридонова К. А. Взаимосвязь производительности труда и фонда заработной платы // Молодой ученый. - 2015. - №11.3. - С. 71 - 74.

Чернолес Г. В. Интеллектуальный капитал в структуре активов предприятия, основанного на новых знаниях: сущность, содержание и функциональные роли его составляющих // Инновации. - 2008. - №9. – С. 106 - 111.

© Фахрутдинова А.И., 2016

Талалай М.А., Рогоженко А.А., Филатова Л.С.,

студенты I курса магистратуры
института управления в экономических, экологических и социальных системах
ЮФУ, г. Таганрог, Российская Федерация

КЛАСТЕР КАК ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Во многих динамично развивающихся странах, где взвешенная государственная политика поддержки предпринимательства направлена на достижение социально - экономического роста, постепенно происходит процесс активного диверсифицированного

взаимодействия малых, средних и крупных предприятий различных отраслей, сфер и уровней. Причем в разных странах с рыночной экономикой обнаружилась общая закономерность, проявившаяся в наиболее успешном развитии диверсифицированных объединений предприятий, сгруппировавшихся вокруг лидирующих крупных фирм на основе производственно - технологических, научно - технических и коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий.

Как показывает практика развития наиболее успешных фирм и преуспевающих экономических систем, наиболее эффективной формой экономического роста является теория кластерного механизма. В ее основе находится понятие «кластер» - сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности.

Кластер в экономической литературе определяется как индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации и диверсификации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой и выступающих альтернативой секторальному подходу.

Отличительной особенностью кластера является возникновение в нем положительных эффектов:

- эффекта масштаба производства.
- эффекта охвата.
- эффекта синергии

С инновационным кластером также связан эффект нивелирования затрат. Он возникает, когда для осуществления первичной инновации необходимо произвести множество дополнительных расходов, в результате прибыль от инновации может оказаться меньше ожидаемой вначале. В кластере фирмы могут минимизировать дополнительные расходы, что позволяет внедрять разнообразные инновации с меньшими затратами. Формирование и функционирование такого кластера возможно на основе ряда принципов:

1. Принцип независимости и кооперирования.
2. Принцип конкуренции.
3. Принцип свободного входа и выхода.
4. Принцип регулируемой свободы
5. Принцип пропорционального владения правами на объекты интеллектуальной собственности, созданной в кластере.
6. Принцип минимизации риска.
7. Принцип информированности.
8. Принцип знаний.
9. Принцип пропорциональности производственных мощностей.
10. Принцип общности материально - технической и интеллектуальной базы.

Процессы интегрирования малого и крупного предприятий в кластере целесообразно проводить по следующим направлениям:

- 1) взаимодействие на этапе появления идеи;
- 2) взаимодействие при формировании материальной и интеллектуальной базы;
- 3) взаимодействие в процессе производства и реализации инновационной идеи.

Сегодня развитие кластеров как формы хозяйственной деятельности должно стать одним из ведущих направлений реализации региональной стратегии при переходе к инновационной экономике. Кластеры по праву можно считать локомотивом

инновационного процесса, поскольку научно - технологическое и социально - экономическое развитие требуют поиска и применения новых знаний и форм организации предприятий. Все это является необходимым условием для достижения экономической независимости и безопасности страны.

Список использованной литературы

1. Марков Л.С. «Проблемы реализации кластерной политики в России», Научный эксперт, 2007, №4.2. Филатов О.К. Экономика предприятий (организаций). - М: Финансы и статистика, 2014. - 509 с.

2. Кудинов А.Н., Лурьев Е.А. «Региональные научно - технологические кластеры – новая роль в экономике области», научно - практическая конференция «Региональная научно - техническая политика – в числе приоритетов инновационной экономики».

© Филатова Л.С., Талалай М.А., Рогоженко А.А. 2016

Филатова Л.С., Рогоженко А.А.,
студенты I курса магистратуры
института управления в экономических, экологических и социальных системах
ЮФУ,
г. Таганрог, Российская Федерация

ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

Переход российской экономики к инновационному типу развития возможен только при условии формирования новых центров экономического роста, позволяющих объединять научный, образовательный и производственный потенциал, обеспечивающих повышение конкурентоспособности предприятий, научно - исследовательских организаций и образовательных учреждений. Такими центрами могут стать активно формирующиеся в настоящее время кластеры. Согласно М. Портеру, кластеры – это группа близкорасположенных и связанных между собой предприятий и сопутствующих им организаций, работающих в определенной отрасли и дополняющих друг друга. Анализируя конкурентные возможности корпораций в разных отраслях, М. Портер пришел к выводу, что наиболее успешные компании расположены географически не бессистемно, а сконцентрированы на определенной территории. В современном понимании кластер – это группа географически локализованных взаимосвязанных компаний – поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно - исследовательских институтов, вузов и других организаций, дополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

В российской «Концепции 2020» (теперь – «Стратегии 2020») предусматривается формирование кластеров двух типов.

Первый тип: территориально - производственные кластеры, которые создаются на промышленных территориях, недостаточно освоенных, и которые будут ориентированы на

производство энергии и глубокую переработку сырья с использованием современных технологий.

Второй тип: высокотехнологичные инновационные кластеры, которые формируются в районах с развитой инфраструктурой.

Анализ заявок и программ развития территориальных инновационных кластеров показывает существенный разброс в основных экономических показателях, что отражает отчасти неравномерность показателей развития российских регионов, а также влияние производственной специализации. Всего к лету 2012 г. экспертами МЭР было собрано 94 заявки из 50 регионов. Из Центрального федерального округа (ЦФО) было получено 26 заявок, из Северо - Западного (СЗФО) – 11, из Южного – 8, из Приволжского (ПФО) – 22, из Северо – Кавказского – 1, из Уральского (УФО) – 6, из Сибирского (СФО) – 18, из Дальневосточного (ДФО) – 2.

Для достижения данных прогнозных показателей по 25 отобранным кластерам предполагается сосредоточиться на следующих направлениях:

- предоставление субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации (предполагается выделение из федерального бюджета до 5 млрд руб. ежегодно в течение 5 лет, начиная с 2013 г., на условиях софинансирования реализации программ развития инновационных территориальных кластеров субъектами Российской Федерации по таким направлениям, как развитие транспортной, энергетической, инженерной, социальной инфраструктуры, подготовка и повышение квалификации кадров, выполнение работ и проектов в сфере исследований и разработок и т.д.);

- поддержка реализации мероприятий программ развития пилотных кластеров в рамках федеральных целевых программ и госпрограмм, использование средств институтов развития;

- участие в развитии кластеров госкомпаний (правда, это ещё один тип дополнительной финансовой нагрузки на компании с госучастием).

Но, к сожалению, успешное развитие даже 25 пилотных кластеров недостаточно для того, чтобы можно было говорить о прорыве в кластерной политике. Есть направления, которые требуется укрупнять:

- развитие научных парков, бизнес - инкубаторов на основе ГЧП;
- стимулирование спроса на инновационные товары;
- стимулирование развития международных связей, включая развитие трансграничных кластеров и ряд других.

Кластерная политика не может полностью решить все задачи экономического развития, но является достаточно хорошим инструментом в умелых руках.

Список использованной литературы

1. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (подписаны заместителем Министра экономического развития Российской Федерации А.Н. Клепачем от 26.12.2008 г. № 20636 - АК / Д19).

2. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина. - Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013

© Филатова Л.С., Рогоженко А.А. 2016

РИСКИ И МЕТОДИКА ИХ ОЦЕНКИ

Риски присущи любой предпринимательской деятельности. Они могут быть различны по источнику, сроку и обстоятельствам появления и, соответственно, по методам анализа и оценки. В рамках данной статьи мы разберемся, какая существует классификация рисков, средства оценки рисков, и рассмотрим конкретные примеры. Классифицировать риски – значит систематизировать их, основываясь на каких-либо общих параметрах. Классификация делает более простым процесс анализа рисков. Основания для группирования рисков чаще всего выделяют такие:

- период появления;
- обстоятельства появления;
- особенности учета;
- особенности последствий;
- область формирования.
- Риск может быть:
 - допустимым - имеется угроза полной потери прибыли от реализации планируемого проекта;
 - критическим - возможны непоступление не только прибыли, но и выручки и покрытие убытков за счет средств предпринимателя;
 - катастрофическим - возможны потеря капитала, имущества и банкротство.

Для оценки степени риска и определения его величины применяются количественный и качественный анализы.

Количественный анализ - это определение конкретного размера денежного ущерба отдельных подвидов финансового риска и финансового риска в совокупности. Задачей качественного анализа риска является выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск, то есть:

- определение потенциальных зон риска;
- выявление рисков, сопутствующих деятельности предприятия;
- прогнозирование практических выгод и возможных негативных последствий проявления выявленных рисков.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально - вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо имущественное состояние хозяйствующего субъекта, либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль). Тогда

потерями считаются случайные отклонения прибыли, дохода, выручки в сторону снижения, в сравнении с ожидаемыми величинами.

В зависимости от величины вероятных потерь целесообразно разделить их на три группы:

потери, величина которых не превышает расчетной прибыли, можно назвать допустимыми;

потери, величина которых больше расчетной прибыли относятся к разряду критических; катастрофический риск, при котором существует возможность понести потери, превышающие все имущество.

Изучение ситуации экономического риска на основе нечеткой логики позволяет не только моделировать вероятность наступления риска ущерба, но и принимать ориентировочные, исполнительные и оценивающие решения по управлению рисками. Ориентировочные решения позволяют сделать вывод о том, насколько прогнозируемая ситуация является рискованной. Исполнительные решения делают возможным моделировать экономическую ситуацию с целью снижения риска ущерба. Оценивающие решения дают информацию о том, насколько возможно снизить экономический риск в возникающих обстоятельствах. В целом принимаемые решения позволяют судить об эффективности управления экономическим риском в конкретных условиях ведения бизнеса. Изучение ситуаций экономического риска с применением нечеткой логики требует определенного опыта. Этот опыт лучше всего приобретается на основе кейс - метода, то есть, изучения конкретных ситуаций экономического риска на примере реального опыта деловой активности.

Список использованной литературы

1. Балдин К.В. Риск - менеджмент / К.В. Балдин. – М.: Эксмо, 2010. – 368 с.
 2. Вишняков Я.Д. Оценка и анализ финансовых рисков предприятия в условиях враждебной окружающей среды бизнеса / Я.Д. Вишняков, А.В. Колосов, В.Д. Шемякин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – №3. – С. 15 – 17.
- © Филатова Л.С., Рогоженко А.А. 2016

Хазиева А.Т.

Казанский государственный аграрный университет
г. Казань, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ЖИВОТНОВОДСТВЕ

Внутрихозяйственный аудит выступает важнейшим элементом для успешной деятельности организации, повышения уровня рентабельности, сохранения и приумножения ее активов. Важную роль при организации внутреннего аудита в животноводстве играет проверка правильности документального оформления хозяйственных операций.

В ходе проведения аудита аудитор должен зафиксировать использования хозяйством установленных унифицированных форм документов и подтвердить правильность оформления хозяйственных операций в животноводстве. При проверке документального оформления хозяйственных операций на птицеводческих фермах, аудитор должен выяснить соблюдается ли установленный порядок документального оформления хозяйственных операций. В специализированных птицеводческих предприятиях для этого используют карточку учета движения взрослой птицы и карточку учета движения молодняка птицы, которую заполняют по возрастным группам. При проведении аудита проверяется соблюдение сроков составления акта на оприходование приплода [2, 6, 10, 14].

Проверка правильности определения и оприходования прироста живой массы животных проводится путем сверки между собой ведомости взвешивания животных и расчетов определения прироста живой массы животных за смежные периоды, а также и с расчетами по начислению оплаты труда работникам животноводства. Проверка такого рода требуется для обнаружения случаев незаконного изъятия откормленных животных и подменой их животными, которые имеют значительно меньший вес, а также выявления фактов незаконного изъятия денежных средств путем выплаты заработной платы за приписанную массу прироста [3, 12, 16 - 18].

Также немаловажно провести контроль операций по переводу животных из одной технологической группы в другую. Операции по переводу животных по технологическим группам должны оформлять актом на перевод животных из группы в группу. Он составляется в день перевода с указанием данных, которые характеризуют переводимых животных.

Аудитор должен учесть, что выбытие животных из одной группы должно соответствовать их приходу по другой. При проведении проверки аудитор не должен ограничиваться документальным контролем, а провести инвентаризацию по интересующей группе животных. При проверке расходов животноводства аудитору нужно определить правильность отнесения прямых затрат (трудовых, материальных) на конкретный вид продукции и распределения общепроизводственных расходов [8, 9, 11, 13]. Для согласования отдельных разделов финансового плана, главной задачей аудитора является проверка расходов, включенных в смету. Аудитор необходимо определить правильность отражения расходов в бухгалтерском учете по экономическим элементам, по группам животных и включения их в себестоимость в соответствии с действующим нормативными актами [1, 4, 5, 7].

Необходимость выяснения, с какой целью, на какие цели осуществляются расходы, группировки затрат по их целевому назначению или по калькуляционным статьям вызывается тем, что для планирования, учета и контроля правильности определения себестоимости отдельных видов продукции группировки затрат только по экономическим элементам недостаточно [20 - 22]. Правильность такой группировки затрат должен подтвердить аудитор. Также задачей аудитора является проверка соблюдения действующего законодательства при планировании, учете и калькулировании затрат животноводства.

Список использованной литературы

1. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В., учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 1

2. Аудит / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. // учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
3. Закирова А.Р. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово - экономического института. – 2007. - № 3. – С. 28 - 30.
4. Закирова А.Р. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. - № 3.2. – С. 52 - 55.
5. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 43 - 44.
6. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Проблема достоверности доказательств в аудите // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 44 - 45
7. Клычова Г.С. Методика аудита материально - технического обеспечения предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2011. - № 5. – С. 82 - 87.
8. Клычова Г.С., Клычова А.С. Аудит бизнес - процессов предприятий аграрной сферы экономики // Научный альманах. 2015. № 7 (9). С. 108 - 112.
9. Клычова Г.С. Развитие методики управленческого учета в свекловодческих организациях // Г.С. Клычова, А.Р. Закирова, А. Р. Зиятдинова. Казань. - 2010. – 196 с.
10. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – С. 35 - 39.
11. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2011. - № 1(19). - С. 44 - 48.
12. Камилова Э.Р., Харисова Р.Г. Использование работы эксперта в процессе аудиторской проверки // В сборнике: Роль науки в развитии общества Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 110 - 112.
13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности оформления результатов управленческого аудита // В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 81 - 83.
14. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Особенности внутреннего аудита учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2014. –№ 3 (33). – С.37 - 43.
15. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности применения контрольно - аналитических процедур в системе управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 52 - 56.
16. Клычова Г.С., Мавлиева Л.М. Необходимость применения скоринга в системе сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 4 (18). С. 45 - 47.

17. Клычова Г.С., Заббарова Л.Р. Внутренний налоговый контроль предприятия // В сборнике статей Международной научно - практической конференции: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем . Уфа, 2015. С. 220 - 223.

18. Клычова Г.С., Закирова, А.Р. Управленческий учет затрат в растениеводстве // Вестник Казанского ГАУ. - 2006. - №4. - С. 13 - 15.

19. Мавлиева Л.М. Организация работы с документами в бухгалтерии // В сборнике: «Наука и образование в жизни современного общества» по материалам Международной научно - практической конференции. Тамбов, 2015. С. 88 - 89.

20. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т.10. № 1. С.30 - 33.

21. Фахретдинова Э.Н., Клычова Г.С., Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.

22. Фахретдинова Э.Н. Бухгалтерская отчетность субъектов малого и среднего предпринимательства - как основа информационного обеспечения механизма управления // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 4. С. 427 - 431.

© Хазиева А.Т., 2016

Химонина Н. В.,
преподаватель высшей квалификационной категории
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»,
Сайфетдинова А. Н.,
студентка ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»,
г. Саранск, Российская Федерация

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, УЧЕТ И АНАЛИЗ

Бухгалтерский учет в деловом мире - очень важный элемент бизнеса, который позволяет банкирам, менеджерам, акционерам, инвесторам получить необходимую информацию для принятия управленческих решений в условиях постоянно меняющегося состояния рынка. Бухгалтерский учет очень часто называют языком для деловых людей. Он широко и часто используется для описания коммерческих и каких - либо других сделок в деловом мире. Система бухгалтерского учета - это международное средство общения в хозяйственной деятельности, так как бизнес интернационален. Можно сказать, что бухгалтерский учет обобщает все особенности хозяйственной жизни.

Финансовые отношения возникают, когда предприятие или организация взаимодействует с партнерами по бизнесу, собственниками капитала, бюджетами различных уровней и другими субъектами в условиях рыночной экономики. После этого появляется необходимость управления фирмы с финансами, то есть процесс разработки методов и приемов регулирования финансовых ресурсов. Объектом управления являются

денежные ресурсы предприятия. Результаты управления проявляются в финансовых потоках, которые протекают между бюджетами и предприятием, партнерами по бизнесу и другими субъектами рынка. Целью предпринимательской деятельности соответственно является получение максимальной прибыли, так как прибыль всегда создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, а также решения материальных и социальных проблем предприятия или организации. Таким образом, за счет прибыли выполняются обязательства перед бюджетом, банками или какими-либо другими организациями. Показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятий. В условиях развитых рыночных отношений предприятия формируют финансовую информацию, которая ориентирована на широкий круг пользователей, для принятия управленческих решений с целью расширения масштабов бизнеса [2, с. 8].

В ходе осуществления деятельности предприятия и организации производят доходы и расходы, информация которых наполняется и пополняется в соответствующих бухгалтерских регистрах. Доходами предприятия признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, другого имущества) и погашения обязательств, что приводит к увеличению капитала этой организации. Расходы – это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию [2, с. 9].

В бухгалтерском учете признание доходов регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9 / 99, утвержденном Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации».

Самый важный показатель эффекта деятельности компании – это чистая прибыль, т.е. положительный финансовый результат организации за отчетный период, после возмещения всех расходов.

Чистая прибыль – источник роста чистых активов предприятия и дивидендных выплат.

В Положении по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10 / 99, утвержденном Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» подробно рассмотрено значение «расходы».

Затраты – это израсходование денежных средств на осуществление каких-либо хозяйственных операций [1, с. 30].

Доходы и расходы являются элементами финансовой (бухгалтерской) отчетности, которые используются для оценки финансовых результатов деятельности предприятия за отчетный год, также могут провести анализ финансовой отчетности, при помощи которого оценивают прошлое и текущее финансовое состояние и результаты деятельности организации [4, с. 152].

В разных странах в финансовой отчетности существуют некие различия, вызванные юридическими, экономическими, социальными и другими условиями. Разные условия привели к возникновению и использованию различных подходов к формированию показателей, которые характеризуют результаты хозяйственной деятельности предприятий и организаций, и таких элементов как обязательства, капитал, активы, доходы и расходы.

Таким образом, произошло активное внедрение в российскую учетную практику использования Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), которые служат для раскрытия информации о деятельности предприятий связано с принятием Постановления Правительства РФ от 25.02.11 г. №107 «О применении МСФО для применения на территории РФ». В настоящее время все действующие международные стандарты финансовой отчетности в нашей стране прошли соответствующую экспертизу, после чего были рекомендованы к использованию при составлении финансовой (бухгалтерской) отчетности [3, с. 10].

Инвесторам или другим заинтересованным пользователям финансовая отчетность, составленная по МСФО, предоставляет наиболее развернутую и достоверную информацию о результатах финансовой деятельности предприятия или организации за отчетный период, включает наибольший объем информации по сравнению с бухгалтерской отчетностью, составленной по российским стандартам. Это позволяет применять наиболее широкое многообразие аналитических процедур и методик для исследования динамики финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации, а также оценки и прогнозирования бизнеса в управленческих целях.

Список использованной литературы

1. Баженов, Ю. К. «Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли», Москва, ИД «ФОРУМ» - ИНФРА - М, 2015.

2. Дашков, Л. П. «Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле)», Учебник для бакалавров, Дашков и К, 2015 г., 456 страниц.

3. Пласкова, Н. С. «Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО», Москва, вузовский учебник ИНФРА - М, 2015 г.

4. Сергушина, Е.С. Учет и анализ затрат и их связь с калькулированием себестоимости продукции промышленного предприятия / Е.С. Сергушина, Н.Ю. Солдатова // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2016. – № 2 - 1 (64). – С. 151 - 153.

© Химонина Н. В., Сайфетдинова А. Н., 2016

Шведков А.Н.,

аспирант кафедры менеджмента

экономического факультета

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

АНАЛИЗ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Внешнеторговая деятельность экономических субъектов Республики Мордовия развита слабо. В 2014 г. доля внешнеторгового оборота региона в общероссийском обороте составляла 0,04 %, в структуре оборота Приволжского федерального округа (ПФО) – 0,4 %. Сравнение с 2000 г. показывает, что ситуация в части экспорта стала лучше, а объемы импортных сделок заметно сократились. Импортировать в стоимостном выражении стали в

4,5 раза больше, но относительные показатели говорят об уменьшении доли региона и в ПФО, и в РФ. Резкое падение импорта отмечалось в РМ в 2014 г. – на 25,6 % от уровня 2013 г. (таблица 1).

Таблица 1 – Экспорт и импорт Российской Федерации, Приволжского федерального округа и Республики Мордовия, млн долл. США [1, 626–629]

Показатель	2000	2005	2010	2012	2013	2014
Экспорт						
<i>Российская Федерация</i>	10309	24147	39706	52473	52597	49783
	3	3	8	5	6	4
со странами СНГ	13824	32627	59601	79258	73940	63984
со странами дальнего зарубежья	89269	20884	33746	44547	45203	43385
<i>Приволжский федеральный округ</i>	15909,	31454,	46620,	69206,	68839,	63727,
	9	1	8	1	0	5
со странами СНГ				15501,	12497,	10879,
	1263,7	5417,5	5070,2	2	9	8
со странами дальнего зарубежья	14646,	26036,	41550,	53704,	56341,	52847,
	2	6	6	9	1	7
<i>Республика Мордовия</i>	19,7	58,6	136,6	211,1	149,8	228,4
со странами СНГ	10,5	41,2	30,3	158,7	94,5	155,0
со странами дальнего зарубежья	9,2	17,4	106,3	52,4	55,3	73,4
Импорт						
<i>Российская Федерация</i>			22891	31726	31529	28666
	33880	98708	2	3	8	9
со странами СНГ	11604	18996	31728	44941	38988	32806
со странами дальнего зарубежья	22276	79712	19718	27232	27631	25386
<i>Приволжский федеральный округ</i>			10630,	16382,	18950,	17640,
	2857,2	5288,1	7	1	6	0
со странами СНГ	1202,7	1682,5	1991,8	3414,8	3826,3	3131,6
Продолжение таблицы 1						
со странами дальнего зарубежья	1654,5	3605,6	8638,9	12967,	15124,	14508,
				3	3	4
<i>Республика Мордовия</i>	25,8	86,5	182,0	276,0	154,9	115,3
со странами СНГ	3,2	3,3	83,8	98,5	28,1	30,1
со странами дальнего зарубежья	22,6	83,2	98,2	177,5	126,8	85,2
Оборот						
Российская Федерация	13697	34018	62598	84199	84127	78450
	3	1	0	8	4	3
со странами СНГ	25428	51623	91329	12419	11292	96790
				9	8	

со странами дальнего зарубежья	11154	28855	53465	71780	72834	68771
Приволжский федеральный округ	5	8	1	1	6	4
со странами СНГ	18767,1	36742,2	57251,5	85588,2	87789,6	81367,5
	2466,4	7100,0	7062,0	18916,0	16324,2	14011,4
со странами дальнего зарубежья	16300,7	29642,2	50189,5	66672,2	71465,4	67356,1
Республика Мордовия	45,5	145,1	318,6	487,1	304,7	343,7
со странами СНГ	13,7	44,5	114,1	257,2	122,6	185,1
со странами дальнего зарубежья	31,8	100,6	204,5	229,9	182,1	158,6
Сальдо						
Российская Федерация	69213	14276	16815	20747	21067	21116
		5	6	2	8	5
со странами СНГ	2220	13631	27873	34317	34952	31178
со странами дальнего зарубежья	66993	12913	14028	17315	17572	17998
		4	3	5	6	6
Приволжский федеральный округ	13052,7	26166,0	35990,1	52824,0	49888,4	46087,5
со странами СНГ	6,1	3735,0	3078,4	12086,4	8671,6	7748,2
со странами дальнего зарубежья	12991,7	22431,0	32911,7	40737,6	41216,8	38339,3
Республика Мордовия	-6,1	-27,9	-45,4	-64,9	-5,1	113,1
со странами СНГ	7,3	37,9	-53,5	60,2	66,4	124,9
со странами дальнего зарубежья	-13,4	-65,8	8,1	-	-71,5	-11,8
				125,1		

Объем экспорта, напротив, возрос вопреки общероссийскому тренду более чем в 1,5 раза, превысив в 2 раза величину импортных сделок. В РФ в 2014 г. произошло уменьшение суммы экспортных сделок на 5,4 %, в ПФО – на 7,4 %. Однако показатели удельного веса региона в объеме российского экспорта и импорта остаются очень низкими (таблица 2). Для сравнения: доля валового регионального продукта Республики Мордовия в структуре валового регионального продукта ПФО – 1,7 %, валового внутреннего продукта РФ – 0,2 % (2013 г.) [2, 294]. Это свидетельствует о существенном потенциале развития ВЭД в регионе.

Таблица 2 – Доля Республики Мордовия в региональной структуре экспорта и импорта Российской Федерации и Приволжского федерального округа

Показатель	2000	2005	2010	2012	2013	2014
Экспорт, млн долл.						
США						
от РФ	0,02	0,02	0,03	0,04	0,03	0,05

от ПФО	0,1	0,2	0,3	0,3	0,2	0,4
Импорт, млн долл. США						
от РФ	0,08	0,09	0,08	0,09	0,05	0,04
от ПФО	0,9	1,6	1,7	1,7	0,8	0,7
Оборот, млн долл. США						
от РФ	0,03	0,04	0,05	0,06	0,04	0,04
от ПФО	0,2	0,4	0,6	0,6	0,3	0,4

В 2014 г. в РМ отмечался самый низкий в ПФО показатель внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья, в обороте со странами СНГ меньше показатели были только в Республике Марий Эл и Пензенской области. Экспорт товаров Республики Мордовия за 2000–2014 гг. увеличился почти в 10 раз. В структуре экспорта преобладали страны СНГ, за исключением 2001, 2010 и 2011 гг., когда большая часть экспортируемых товаров была реализована в страны дальнего зарубежья.

С 2006 г. экспорт товаров ежегодно расширялся. Пик экспортных поставок пришелся на 2012 г. В 2013 г. экспортный поток сократился на 34,5 %, но в 2014 г. не только полностью восстановился, но и на 8 % превысил уровень 2012 г. (таблица 3).

Таблица 3 – Экспорт товаров из Республики Мордовия [3]

Показатель	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всего	36,3	23,3	34,7	39,1	34,0	74,6	66,4	77,7
в том числе:								
со странами дальнего зарубежья, млн долл. США	11,5	9,2	19,2	10,3	11,4	17,0	17,4	17,7
процентом к итогу	31,7	39,5	55,3	26,3	33,5	22,8	26,2	22,8
со странами СНГ, млн долл. США	24,8	14,1	15,5	28,8	22,6	57,6	49,0	60,0
процентом к итогу	68,3	60,5	44,7	73,7	66,5	77,2	73,8	77,2
Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	81,5	132,2	149,0	174,6	186,4	211,0	138,2	228,4
в том числе:								
со странами дальнего зарубежья, млн долл. США	16,7	58,0	62,3	106,3	111,3	52,4	55,2	73,4
процентом к итогу	20,5	43,9	41,8	60,9	59,7	24,8	39,9	32,1
со странами СНГ, млн долл. США	64,8	74,2	86,7	68,3	75,1	158,6	83,0	155,0
процентом к итогу	79,5	56,1	58,2	39,1	40,3	75,2	60,1	67,9

Импорт за 2000–2014 гг. возрос почти в 3,7 раза: из государств дальнего зарубежья – в 3,8 раза, из стран СНГ – в 3,5 раза. Импорт экономических субъектов РМ, в основном,

ориентирован на государства дальнего зарубежья (исключение составил кризисный 2010 г.). Объемы ежегодно ввозимых на территорию республики товаров увеличивались до 2009 г., когда по причине резких колебаний курсов иностранных валют импорт сократился в 1,5 раза, причем в большей степени это коснулось сотрудничества со странами СНГ (падение импорта в 2,6 раза). В 2010–2011 гг. снижение общего объема импортных сделок продолжилось, по странам СНГ отмечался прирост, в следующем году сменившийся значительным падением. В 2012 г. импорт в целом увеличился на 28 %, но в 2013 г. вновь последовало падение по обоим направлениям на 44 % : по странам дальнего зарубежья – на 28,6 %, по странам СНГ – в 3,5 раза. В 2014 г. импорт из стран дальнего зарубежья потерял еще 32,8 %, из стран СНГ – немного возрос (таблица 4).

Таблица 4 – Импорт товаров в Республику Мордовия [4]

Показатель	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всего	26,4	31,3	34,1	35,9	44,1	48,6	91,6	111,8
в том числе:								
со странами дальнего зарубежья,								
млн долл. США	8,8	22,6	24,9	30,5	37,1	37,9	82,8	94,2
процентов к итогу	33,3	72,2	73,0	85,0	84,1	78,0	90,4	84,3
со странами СНГ,								
млн долл. США	17,6	8,7	9,2	5,4	7,0	10,7	8,8	17,6
процентов к итогу	66,7	27,8	27,0	15,0	15,9	22,0	9,6	15,7
Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	203,6	414,1	268,4	229,4	215,4	276,0	154,8	115,3
в том числе:								
со странами дальнего зарубежья,								
млн долл. США	127,4	215,3	193,2	98,2	145,8	177,5	126,7	85,2
процентов к итогу	62,6	52,0	72,0	42,8	67,7	64,3	81,8	73,9
со странами СНГ,								
млн долл. США	76,2	198,8	75,2	131,2	69,5	98,5	28,1	30,1
процентов к итогу	37,4	48,0	28,0	57,2	32,3	35,7	18,2	26,1

Показатель внешнеторгового оборота за 2000–2014 гг. увеличился в 5,4 раза: по группе стран дальнего зарубежья – в 5,7 раза, по странам СНГ – в 4,9 раза. В 2005–2013 гг. внешнеторговый баланс РМ устойчиво отрицательный. В обороте с государствами дальнего зарубежья сальдо было положительным только в 2010 г. Импорт из стран СНГ превышал экспорт товаров в эти страны только в 2007, 2008 и 2010 гг.

Основными участниками ВЭД в регионе выступают промышленные предприятия РМ. Крупнейшие экспортеры: АО «ПЛАЙТЕРРА», ООО «МОДОВВТОРСЫРЬЕ», АО «Рузаевский завод химического машиностроения», ОАО «Ламзурь», АО «Биохимик», ГУП РМ «Лисма», АО «САН ИНБЕВ», АО «Электровыпрямитель»,

АО «Саранский завод «Резинотехника», ООО «Саранскабель», ООО «ВКМ - СТАЛЬ».

Крупнейшие импортеры: АО «Оптическое волоконные системы», АО «Саранский завод «Резинотехника», ПАО «Мордовцемент», ООО «МАГМА», ООО «ПОКРОФФ - САРАНСК», ООО «Саранский завод лицевого кирпича», ООО «ОРИМЭКС», ООО «ЭГИДА РУС», ГУП РМ «Лисма», ООО «ЭМ - КАБЕЛЬ».

В экспортном обороте РМ со странами СНГ за 2010–2014 гг. произошли в основном структурные сдвиги. Главными структурообразующими товарами экспорта в 2014 г. были: железнодорожные локомотивы или моторные вагоны трамвая, подвижной состав (25 % против 11 % в 2010 г.), электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура (25 % против 35 % в 2010 г.), каучук, резина и изделия из них (15 % против 11 % в 2010 г.). Выпала из числа крупных статей поставка в республику мебели и постельных принадлежностей (в 2010 г. на эту группу товаров приходилось 12 %).

Ввозились в республику в 2014 г. в основном бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги или картона (63 %), алюминий и изделия из него (16 %) и др. В 2010 г. импорт сводился к поставке железнодорожных локомотивов, моторных вагонов трамваев, подвижного состава (94 %).

В числе торговых партнеров РМ в 2014 г. около 70 стран, при экспорте – 52 страны, при импорте – 50. Крупнейшие внешнеторговые партнеры региона:

- при экспорте: Германия (14 % от общего объема экспорта), Соединенные Штаты (12 %); Колумбия (10 %);

- при импорте: Китай (17 % от общего объема импорта); Германия (11 %); Финляндия (11 %); Аргентина (10 %).

Таким образом, внешнеторговая деятельность экономических субъектов Республики Мордовия развита слабо. Показатели удельного веса региона в объеме российского экспорта и импорта остаются существенно более низкими, чем доля валового регионального продукта региона в структуре ВВП РФ, что свидетельствует о существенном потенциале развития ВЭД в регионе. Но пока статистика демонстрирует ослабление ВЭД в Мордовии.

Основными торговыми партнерами были и остаются страны дальнего зарубежья, их доля во внешнеторговом обороте региона за 2010–2014 гг. увеличилась с 64 % до 86 %. Анализ позволил выявить позитивные изменения во внешнеторговом обороте со странами дальнего зарубежья.

Список используемой литературы:

1. Российский статистический ежегодник / Росстат. – М., 2015. С. 626–629.
2. Российский статистический ежегодник / Росстат. – М., 2015. С. 294.
3. Мордовия: Статистический ежегодник / Мордовиястат. – Саранск, 2007. С. 406; 2008. С 417; 2009. С 430; 2014. С. 423; 2015. С. 419.
4. Мордовия: Статистический ежегодник / Мордовиястат. – Саранск, 2007. С. 406; 2008. С 417; 2009. С 430; 2014. С. 423; 2015. С. 419.

© Шведков А.Н., 2016

Шерстюкова А.В.,
студентка 1 года магистратуры
Института экономики и управления
Меркулова И.В.,
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Института экономики и управления
СКФУ,
г. Ставрополь, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В современных сложившихся обстоятельствах малые предприятия играют значительную роль в социальной и экономической стабильности страны, но их развитие невозможно без активного участия и поддержки государства. В соответствии с нормами закона, к малым предприятиям относятся фирмы, в которых работает не более 100 человек. Предельная годовая выручка такого предприятия не может превышать 400 млн. руб. Также доля собственников, юридических лиц, которые сами по себе не являются малыми предприятиями, может составлять не более 25 %.

Некоторые эксперты также отмечают, что малые и средние предприятия - это далеко не исчерпывающая классификация частных фирм, для работы которых характерен небольшой масштаб. Есть и иные категории организаций, например, микропредприятия, в которых занято не более 15 сотрудников [4].

Малое предпринимательство не предусматривает значительные финансовые вливания, техническое оснащение и прочие потребности сведены к минимуму, однако способность создавать спрос на свою продукцию и регулярно платить налоги в государственную казну делают малые предприятия ключевыми в формировании экономики государства.

Многие малые компании имеют социальное значение и позволяют объединить социально незащищенные группы граждан, обеспечив им рабочие места, что очень важно как для показателей безработицы, так и для социальной защиты граждан [1].

Выбор сферы деятельности зависит от многих факторов, в частности от места, от социальных и экономических особенностей региона, уровня жизни, инфраструктуры и других факторов. Уровень и динамика малых предприятий Ставропольского края представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели развития малых предприятий Ставропольского края

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	3342,9	2767,1	2954,1	3498,7	4452,4
Удельный вес убыточных предприятий, %	33,6	36,6	37,0	33,0	30,8
Рентабельность продукции, %	3,6	2,9	2,6	2,6	2,7
Уставный капитал, на конец года, млн. руб.:					
всего	2850	3831	5326	6402	6035
в расчете на одно предприятие	8,6	11,7	17,9	22,1	21,3

Имущество (валюта баланса), на конец года, млн. руб.	55719	65231	73425	99318	98580
Удельный вес внеоборотных активов, на конец года, %	25,6	26,8	24,6	24,0	28,2
Рентабельность активов, на конец года, %	6,0	4,2	4,0	3,5	4,5
Остаточная стоимость основных средств, на конец года, млн. руб.	6593	6701	6878	8160	9513
Финансовые вложения, на конец года	9566	11364	15280	25203	18997
из них долгосрочные	4365	5411	6560	8570	10875
Коэффициент автономии, %	20,4	20,2	18,0	17,6	19,0
Коэффициент текущей ликвидности, %	90,2	91,1	91,5	97,4	95,3

В 2011 - 2015 гг. просматривается положительная динамика финансового состояния и результатов финансовой деятельности малых предприятий области. За этот период выручка от продажи товаров, продукции и услуг в расчете на одно малое предприятие выросла в 2,5 раза (уровень инфляции за этот период составил 1,9 раза). Удельный вес убыточных предприятий сократился до 30,8 % . Уставный капитал на одно малое предприятие возрос почти в 3 раза, стоимость имущества - в 2,4 раза. Объем финансовых вложений увеличился до 19,9 млрд.руб. Удельный вес долгосрочных финансовых вложений возрос с 45,6 % в 2011 г. до 54,7 % в 2015 г. В то же время платежеспособность большинства малых предприятий остается ниже нормативного уровня и за 5 лет практически не изменилась [3].

В России существует ряд законов и программ, согласно которым осуществляется государственная поддержка предпринимательства.

Среди программ поддержки бизнеса можно назвать следующие:

- субсидии на кредитные средства, которые были взяты на закупку оборудования для бизнеса;
- компенсация участия молодых предпринимателей в отраслевых выставках;
- субсидии на открытие инновационных бизнес - проектов;
- субсидии социального предпринимательства;
- другие программы.

Государственная политика РФ подразумевает ряд льгот, если бизнес ведется в таком формате, как предприятие малого бизнеса. Это такие, меры как:

- льготные налоговые режимы;
- упрощенные стандарты, касающиеся налогового и бухгалтерского учетов, статистического типа отчетности;
- льготы, касающиеся порядка расчетов в области приватизированного имущества;
- отведение особой роли малым бизнесам в сфере госзакупок;
- финансовая поддержка бизнесов;
- иного рода меры, упрощающие ведение бизнеса фирмам категории МСП [5].

Соответствующие программы поддержки бизнесов могут отличаться в разных регионах (как и между разными муниципальными образованиями и населенными пунктами). Многое зависит от отраслевой специфики бизнеса. В каких - то субъектах федерации больший приоритет отдается предприятиям, занятым в сфере добычи полезных ископаемых, в других - металлургическим компаниям. В ряде российских городов есть фонды, деятельность которых сконцентрирована на поддержке фирм, занимающихся типично инновационными видами деятельности. В таких организациях могут найти поддержку

основатели «стартапов», основной бизнес - идеей которых является, как правило, создание совершенно новых рыночных ниш на базе не освоенных еще никем технологий [2].

На практике помощь предприятиям, относящимся к категориям малых и средних, могут оказывать как государственные и муниципальные органы власти, так и различного рода организации и фонды, которым отведена такая роль.

Таким образом, в рыночной экономике место и роль малого предпринимательства определяются его функциями и реальным вкладом в общественное развитие. Малый бизнес сегодня является тем «краеугольным камнем развития» и «локомотивом» всех процессов, которые протекают в экономике. Он, как отрасль и сфера социальной экономической и политической жизни, становится основой устойчивого развития экономики любой страны. По нашему мнению, экономическая власть малого бизнеса в связи с его высокой рискованностью определяется не столько его финансовым положением, сколько финансовой устойчивостью.

Список использованной литературы

1. Головина А. С. Стратегическое управление деловой активностью субъектов малого и среднего предпринимательства / А. С. Головина // Российское предпринимательство. - 2014. - № 18. – С. 20 - 33.

2. Мартынова Н.Н. Факторы, противодействующие эффективному развитию института малого предпринимательства в современной российской экономике // Экономические науки. - 2015. - № 12. - С. 67 - 71.

3. Насонов В.В. Актуальные проблемы государственной поддержки развития малого предпринимательства в экономике региона / В. В. Насонов // Молодой ученый. - 2014. - №1. - С. 403 - 405.

4. Ковалева Е.А. Микрофинансирование - новый инструмент развития малого бизнеса // Финансы, денежное обращение и кредит. 2011. № 1 (74). С. 271 - 273.

5. Сергеев И.В. Экономика организаций (предприятий): учебник / под ред. И.В. Сергеева, И.И. Веретенникова – 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд - во Проспект, 2011. – 560 с.

© Шерстюкова А.В., Меркулова И.В., 2016

Яллай В.А.

к.э.н., доцент, ПсковГУ, факультет
экономики и финансов Г. Псков, РФ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ В РФ

Страхование - особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту людей и их дел от различного рода опасностей.

Страхование - это та область социально - экономических отношений, в которой сосредоточены интересы населения, государства; важность адекватного построения ее правового опосредования несомненна. Но, несмотря на более чем десятилетний срок развития страхового рынка в России, система правового регулирования страховой деятельности до сих пор окончательно не сформировалась. Поэтому изучение

организационно - правовых основ осуществления страховой деятельности является актуальнейшей задачей.

Предметом исследования выступает законодательство, регулирующее страхование, а также Гражданский кодекс РФ, судебная практика и иные нормативно - правовые акты. Объектом исследования являются особенности правового регулирования страхования.

Российские страховые компании отмечают тяжелое завершение «года сбывшихся убытков» и готовятся к новому изнурительному марафону: оптимисты прогнозируют 10 % - ный прирост прибыли, пессимисты рассматривают сценарий полноценного кризиса, старт которого обозначился уже в ушедшем году.

Страхование на современном этапе не дает четкого представления потребителям страховых услуг о том, в какой форме должно осуществляться данное страхование. Проблемой в страховании является бессистемное принятие нормативных правовых актов, декларирующих обязательность страхования, приведшее к следующим проблемам:

- отсутствие общедоступной статистики, не позволяющей точно оценивать средние и максимально возможные убытки;
- низкий размер страховых выплат за причинение вреда жизни и здоровью, что приводит к социальной несправедливости;
- отсутствие единых критериев и принципов ведения страхования в обязательной форме;
- отсутствие единых подходов к определению размеров убытков, стоимости восстановления имущества при его повреждении.

Для решения этих проблем необходима мера, заключающаяся в установлении в различных законодательных актах единых подходов определению размеров страховых сумм и выплат за причинение вреда жизни и здоровью гражданина, в целях обеспечения равноправия граждан России на получение страховых выплат.

Согласно статистическим исследованиям, в среднем страховые компании теряют около 20 % своих клиентов в автостраховании, а в целом по всем видам страхования потери из - за недовольства результатами урегулирования убытков составляют не менее 4 - 6 % страхователей.

На сегодняшний день службы урегулирования убытков сталкиваются со следующими проблемами:

- недостаточно эффективное распределение выплатных дел между штатными и привлеченными аджастерами, связанное преимущественно с отсутствием или примитивностью процедуры сегментации убытков;
- большое количество неавтоматизированных процедур;
- рост страхового мошенничества;
- противоречивость или недостаточность информации, поступающей в момент нотификации убытка и заносимой в базу данных страховой компании.

Следствием этих проблем являются две основные группы последствий:

- затягивание сроков урегулирования, в том числе по тем видам страхования, где сроки установлены законодательно;
- более высокие темпы роста затрат на урегулирование, чем темпы роста подписанных страховых премий даже в докризисный период.

Для распространения передового опыта урегулирования убытков на российском страховом рынке в целях сохранения клиентов, сокращения административных расходов и борьбы с мошенничеством необходимо учитывать влияние процесса урегулирования на такие важные финансовые показатели деятельности страховщиков, как:

- объем начисленной страховой премии за счет полноты возобновления договоров, по которым произошли страховые случаи;
- в достаточность размера страховых тарифов по результатам сравнения фактической убыточности за рассматриваемый период с прогнозируемой;
- андеррайтерский финансовый показатель за счет изменения резервов убытков [1].

Рынок накопительного страхования в нашей стране пока только формируется. Главным видом страхования при этом является страхование жизни - именно позитивная динамика в этой сфере может свидетельствовать об общем потенциале всего рынка страхования.

Список использованной литературы

1. Гвозденко Я. Р. Основы страхования. СПб.: ПРЕСС, 2011. - 135 с.
2. Российский страховой рынок - 2014: сбывшиеся убытки и неясные перспективы. [Электронный ресурс] // Портал о страховании: рейтинги страховых компаний, отзывы. Режим доступа: URL: <http://www.sluchay.ru/> / сТаТbН _ о _ сТрахоВаНiiН / rossijskij - strahovoj - ryнок - 2014 - sbyvshiesya - uhytki - i - neyasnye - perspektivy / .

© Яллай В.А., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Адышова А. А. РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ	3
Азаров А.С. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АКТИВИЗАЦИИ ФАКТОРОВ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	6
Айрих К.П. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕСТОРАННЫМ БИЗНЕСОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	9
Альменеев А.Г. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ - РЕКЛАМЫ В СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	12
Афонин А.С. АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	15
Афониная Т. Г., Вотинцева Л. И., Шалаева Н. И. ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И АУДИТОРСКИХ ФИРМ ПРИ ПРОВЕРКЕ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	18
Баданина С.В. РОЛЬ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА	21
Бадрутдинова Р.Р. АУДИТ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ	23
Басханова С.Б. О СОЦИАЛЬНОЙ РОЛИ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	26
Баталова Е. С., Кузнецова Л. Г., Шалаева Н. И. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЁЖНЫХ КАРТ	28
Баюра В.И. КОМПЛЕКСНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МАТЕРИАЛОЕМКОСТИ В СИСТЕМЕ РЕСУРСНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	32
Березина А.С., Овчарова О.И. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДОВ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	35

Бойкова А.О. ПРОБЛЕМА ДОСТУПНОСТИ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ	39
Болтонова М.М., Ядова Н.Е. РОЛЬ КОММУНИКАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	42
Борисова С.П., Борисов В.И., Таликина М.Е. СТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ	47
Броило Е.В. ПРОЦЕССНАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	49
Бугаенко В.Э. ИННОВАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	55
Буряков А.Е. РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ	57
Василенкова Н.В. КАТЕГОРИЯ «ПОТРЕБЛЕНИЕ» В НАЦИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ	59
Вахитова А.Д. РЕКОМЕНДАЦИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ	61
Веселовская К.В. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК» И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ	64
Власенко В.Е., Хусаинова А.М., Короткова А.Н. АУТСОРСИНГ И КРАУДСОРСИНГ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ	67
Волков И. А., Кузнецова Л. Г., Шалаева Н. И. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	69
Газарян Н.Г. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНЫХ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	74
Галицкова К.В. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И СПОСОБЫ ИХ ОЦЕНКИ	76

Гамбарова Л.М. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ	79
Гасымов В.Б. О ВИДАХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	81
Гладких Д.В. ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	83
Глушенко В.В., Глушенко И.И., Яковлева Л.А. ДЕМОТИВИРУЮЩЕЕ ОБЩЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ С ПОДЧИНЕННЫМИ	87
Горбункова А. О. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ	89
Гребенникова В. А., Кузнецова Ю. И. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННО - ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	93
Лукашова А.А., Груздева М.С. НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОСОБЕННОСТЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПРИЗНАННЫХ БАНКРОТАМИ	100
Демидов А.В. БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	103
Денисов В.Н. ТРАНСПОРТИРОВКА НЕФТИ И ГАЗА	105
Довбыш В.Е. СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	106
Доргушаова А.К. ВОЗМОЖНОСТИ КОГНИТИВНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ	109
Ефимова С.Б., Вострикова К.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РИСКОРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	113
Журунова Л.А., Захарян А.В. УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	118

Идрисова З.Н., Кириллова Р.Г. РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ	119
Кузнецов Н.И., Беседин И.И., Индюхов К.А. РОЛЬ НАУЧНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ И ОПЫТНО - КОНСТРУКТОРСКИХ РАБОТ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ВООРУЖЕНИЯ, ВОЕННОЙ И СПЕЦИАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ СОВРЕМЕННОСТИ	127
Камалова Д.А. Kamalova D.A. СТРУКТУРА МЕХАНИЗМА АДМИНИСТРАТИВНО - ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНТРОЛЬНО - НАДЗОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ THE STRUCTURE OF THE ADMINISTRATIVE AND LEGAL REGULATION OF THE MECHANISM OF CONTROL AND SUPERVISION IN THE BANKING SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATIONS	129
Капнинова О. С. ИСТОРИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА, СТАНДАРТЫ ISO 14000 И EMS	133
Кацибаев А.А. ПЕРЕХОД ОТ ТРАДИЦИОННОГО БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ К БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЮ С УЧЕТОМ ПРИНЦИПОВ САМООБУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ	135
Кличева Е.В. РАЗНОВИДНОСТИ БИЗНЕС - ИНЖИНИРИНГА И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННО - ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА	138
Князева К.А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	141
Коваленко К. В., Шалаева Н.И. ПРОБЛЕМАТИКА ИНСТИТУТОВ « НЕЗАВИСИМЫХ ДИРЕКТОРОВ» И «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПОВЕРЕННЫХ» В ОРГАНАХ УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ	144
Косинская Е.А., Ильсова М.К. К ПРОБЛЕМЕ ДУХОВНОГО РАЗВИТИЯ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ	146
Кривонос Е.А., Баранова И.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ПАРФЮМЕРНО - КОСМЕТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ РОССИИ	152

Смирнов А.В., Кузьмич Р.А. ВЗАИМОСВЯЗЬ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА И ТЕХНОЛОГИИ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	154
Смирнов А.В., Кузьмич Р.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО НАБЛЮДЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	156
Смирнов А.В., Кузьмич Р.А. ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	159
Курочко О.С., Степаниденко Ю.В. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ	161
Лунина Ю.В., Лунина Д.С. Lunina Y.V., Lunina D.S. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ НАПРАВЛЕННЫЕ НА СТАБИЛИЗАЦИЮ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЫНКА ТРУДА GOVERNMENT PROGRAMS KHABAROVSK TERRITORY AIMED AT STABILIZING THE DEMOGRAPHIC SITUATION, AND BALANCE OF THE LABOUR MARKET	164
Мажуховский Е.А. ОБЩЕСТВО ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ ТУРОПЕРАТОРОВ: ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ И ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ	166
Мамсирова А.А., Полинко А.В. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕАЛИЗАЦИИ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ	171
Меликова С.С. РОЛЬ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННОЕ ВРЕМЯ	174
Мирза Д.Д. СУЩНОСТЬ АДАПТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕРВИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ИНСТРУМЕНТЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ	176
Мкртычян А.В. К ВОПРОСУ О РОЛИ БИЗНЕС - ПЛАНИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	179
Могушкова Х.Т. К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЗНАЧЕНИЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ	182

Погоньшева Д.А., Морозова Е.И., Морозов С.В. КЛЮЧЕВЫЕ ПОДХОДЫ В МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	184
Мостовая Е.В., Захарян А.В. МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА «ЧЕРНОЕ ЗОЛОТО» И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ	186
Жданова В.П., Набокова Э.А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО СУДОСТРОИТЕЛЬНОГО ЗАВОДА)	188
Надежина Ю.Д. НАЗНАЧЕНИЕ И СОСТАВ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАНА ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	191
Надольская Н.А., Гончарова В.А. МЕТОДЫ АНАЛИЗА ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	194
Надольская Н.А., Лесюк И.А. РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ РАСЧЕТА ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ПАРТИЙ ПОСТАВОК ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ	198
Одуд А. А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВ КРЕСТЬЯНСКО - ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА	203
Плиев Р.О., Азатын С.А. СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИДИРУЮЩЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ UNITED PARCEL SERVICE	205
Попов Г.М. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ: ПРАКТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	208
Поспелова А.В., Стецюнич Ю.Н. УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ТАЙМ – МЕНЕДЖМЕНТА	211
Потапова П.В. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА	214
Пшмахова М.И., Зеленцова Д.С. РАЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КОРМОВОЙ БАЗЫ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА	216

Пьянков А.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	223
Рогоженко А.А., Талалай М.А., Филатова Л.С. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	230
Романенко В.А., Захарян А.В. МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ В РОССИИ: СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ РОЖДАЕМОСТИ ИЛИ СРЕДСТВО ПОЛУЧЕНИЯ ДЕНЕГ	232
Савельева М.А. О РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	234
Саленко Т.В. ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ	236
Сеитсмаилова Д.Л. МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЗИЦИЯ РОССИИ	239
Сергушова Е.С. УЧЕТ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	242
Серова О.А. РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВУЗА	243
СОЗИНОВ П.А. ПРЕИМУЩЕСТВА СОЦИАЛЬНО - ОТВЕТСТВЕННОГО МАРКЕТИНГА	245
Солодовникова К.И. ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	247
Строганова А. Н. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА	253
Сыроижко В.В. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЁТА ЗАТРАТ В КООПЕРАТИВНОМ КОЛБАСНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ	257
Талалай М.А., Рогоженко А.А., Филатова Л.С. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	261
Тимошенко А.В. ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РОССИИ	263

Титова Н.Н. ПРЕИМУЩЕСТВА ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ В УЧЕТЕ	265
Мордовченков Н.В., Митрошкина Л.Н., Тихомиров Г.А. ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СОВРЕМЕННЫХ ФАРМДИСТРИБЬЮТЕРСКИХ УСЛУГ	267
Фадеева В. В., Ваняшкина Н. В. ПРИБЫЛЬ КАК КОНЕЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ	271
Фадеева В. В., Ляличкина А. В. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	273
Фадеева В. В., Миндрова Е. А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	274
Фахрутдинова А.И. ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	277
Талалай М.А., Рогоженко А.А., Филатова Л.С. КЛАСТЕР КАК ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	282
Филатова Л.С., Рогоженко А.А. ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ	284
Филатова Л.С., Рогоженко А.А. РИСКИ И МЕТОДИКА ИХ ОЦЕНКИ	286
Хазиева А.Т. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ЖИВОТНОВОДСТВЕ	287
Химонина Н. В., Сайфетдинова А. Н. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, УЧЕТ И АНАЛИЗ	290
Шведков А.Н. АНАЛИЗ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ	292
Шерстюкова А.В., Меркулова И.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	298
Яллай В.А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ В РФ	300

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас опубликоваться в Международных научных периодических изданиях, которые издаются ежемесячно, на постоянной основе, по итогам проведенных Международных научно-практических конференций. Конференции проводятся заочно, без упоминания формы проведения.

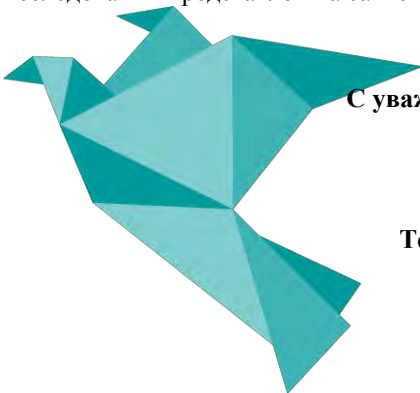
Издания публикуются с присвоением всех необходимых библиотечных индексов. Авторские печатные экземпляры сборников высылаются заказными бандеролями участникам конференции на почтовые адреса, указанные в заявках. Электронный вариант, размещаемый на официальном сайте Агентства в течение 5 рабочих дней после проведения конференции, является полноценным аналогом печатного и имеет те же выходные данные.

Все участники конференции получают 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)**, что позволит Вам отслеживать **цитируемость** Ваших работ.

**Организационный взнос за участие в конференции 120 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:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
И ПУТИ РАЗВИТИЯ**

В авторской редакции

Подписано в печать 13.04.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 19,30. 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: проблемы и перспективы»;

1.2. 9 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: современное состояние и пути развития»

1.3. 14 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: теоретический и практический взгляд»

1.4. 19 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: стратегии и векторы развития»

1.5. 24 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: опыт, традиции, инновации»

1.6. 29 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: от идеи к результату»

2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:

2.1. д.м.н. Ванесян А.С.

2.2. д.т.н., Закиров М.З.

2.3. к.п.н., Козырева О.А.

2.4. к.с.н. Мухамадеева З.Ф.

2.5. к.э.н. Сукиасян А.А.

2.6. DSc.,PhD Terzиеv V.

2.7. д.и.н. Юсупов Р.Г.

3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:

2.1. Киреева М.В.

2.2. Ганеева Г.М.

2.3. Носков О.Б.

4. 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 13-04/16 | 13.04.2016

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
«Новая наука: современное состояние и пути развития»,
состоявшейся 9 апреля 2016 г.

1. Международную научно-практическую конференцию «Новая наука: современное состояние и пути развития» 9 апреля 2016 г. признать состоявшейся, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 450 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 335 статей.
3. Участниками конференции стали 510 делегатов из России, Казахстана и Узбекистана, Армении и Украины.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.