



**АГЕНТСТВО
МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 2412-9720

**НОВАЯ НАУКА:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ
И ПРАКТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД**

**Международное научное периодическое издание
по итогам
Международной научно-практической конференции
14 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., (отв. редактор).

Н 72

НОВАЯ НАУКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД:
Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (14 апреля 2016 г., г. НИЖНИЙ НОВГОРОД). / в 3 ч. Ч.1 - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – 233 с.

Международное научное периодическое издание составлено по итогам Международной научно-практической конференции «НОВАЯ НАУКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД», состоявшейся 14 апреля 2016 г. в г. НИЖНИЙ НОВГОРОД.

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.

Альменеев А.Г.

студент 3 курса историко - географического
факультета НГПУ,

г. Набережные Челны, РФ

Галиев Л.М.

канд. соц. наук, доцент НГПУ

г. Набережные Челны, РФ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК УСЛОВИЕ ДОЛГОСРОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Особо высокую актуальность в наши дни приобрела проблематика обеспечения экономической безопасности и поддержание финансовой устойчивости коммерческих предприятий. Обусловлено это различными причинами: отрицательными последствиями мирового финансового кризиса; нарушением стабильности экономической и других сфер; глобализацией экономики, ведущей к росту количества экономических проблем, таких как нестабильность финансовых рынков и аномальность изменений цен на главные энергетические носители, в первую очередь, на нефть.

В сложившихся условиях коммерческие предприятия сталкиваются с потребностью в разработке принципиально новых подходов для создания и сохранения своей экономической безопасности. Главным фактором ее обеспечения в условиях активных рыночных изменений для большинства бизнес - субъектов стала их финансовая устойчивость. Однако и она подверглась отрицательному влиянию глобальных изменений, в результате которых была утрачена или существенно снизилась. Сегодня на первое место выходит необходимость выработки такого механизма, который связал бы экономическую безопасность субъекта с его финансовой устойчивостью. В свою очередь, это сделало бы возможным определение объективных условий для существования и успешного развития бизнеса в зависимости от достигнутого уровня главных финансовых показателей [2, с.39].

Фундаментальность устойчивости финансового положения предприятия определяет важность формирования его финансовой стратегии на основе базовых принципов:

1. обеспеченность экономической безопасности;
2. поддержание высокой устойчивости финансовых ресурсов.

Более обобщенно такая стратегия может пониматься как создание системы целей предприятия на долгосрочную перспективу, обеспечение финансовой независимости и возможности выбора альтернативных направлений по их достижению, приобретение преимуществ перед конкурентами и сохранение на долгое время своих позиций среди них [1, с. 129].

Первый вывод из глобального кризиса – необходимость базирования данной стратегии на прогнозировании, в первую очередь, внешнего финансового окружения, а далее уже и на перспективной оценке динамики имеющихся в собственности средств и ресурсов.

Последовательность разработки данной стратегии может быть следующей:

1. Установление периода осуществления стратегии.
2. Анализ факторов внешнего окружения.
3. Оценка качества самой стратегии [3, с. 240].

Чтобы обеспечить свою финансовую безопасность хозяйствующие субъекты должны постоянно расти и развиваться, создавать рабочие места, осуществлять диверсификацию

деятельности не только производственной, но и финансовой. Это создаст отличные возможности для роста доходов, а, соответственно, и повышения фискальной эффективности государственного бюджета России. Поэтому экономическая безопасность отдельных субъектов превращается в главный элемент поступательного развития страны.

Многие ученые считают, что экономическая безопасность на микроуровне должна рассматриваться как отдельный объект управления. Связано это с непосредственной зависимостью жизнедеятельности хозяйствующих субъектов с их финансовым положением. На экономическом анализе основывается не только оперативное управление, но и прогнозирование дальнейших результатов деятельности. Поэтому, достижение достаточного уровня экономической безопасности через определение финансового положения хозяйствующего субъекта должно выступать первостепенной задачей для руководства [4].

Проблема оценки уровня экономической безопасности бизнеса в настоящее время очень дискуссионная. Прежде всего, это касается выбора индикаторов для ее оценки и разработки методики определения ее уровня.

Таким образом, глобальный кризис ясно показал сильную уязвимость экономически слабых фирм от возможных финансовых утрат. Сегодня остро стоит проблема обеспечения экономической безопасности организаций через достижение их финансовой устойчивости высокого уровне. Причем, важность решения данной проблемы носит характер не только на уровне самих хозяйствующих субъектов, но и в масштабах всего государства.

Список использованной литературы:

1. Бородина Е.А. Финансовая устойчивость как основа обеспечения экономической безопасности предприятия // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2014. - № 3. - С. 128 - 132.
2. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: Учебно - практическое пособие. - М.: Дело и Сервис, 2004. - 192 с.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. - М.: Омега - Л, 2013. - 349 с.
4. Рубежной А.А. Направления повышения финансовой безопасности на микроуровне // Экономическая безопасность. - 2015. - № 6. - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/3585-2015-06-22-07-38-30>, свободный

© Альменеев А.Г., Галиев Л.М., 2016

Атаев М.Д.,

доцент филиала ФГБОУВО «Российский государственный университет туризма и сервиса» в г. Махачкале,
Российская Федерация

РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одной из неотъемлемых частей туристического бизнеса на сегодняшний день является страхование в туризме. Российские официальные ведомства обеспокоены тем, что отдых за

границей для россиян зачастую подвергается всевозможным рискам, поэтому страхование – это чуть ли не единственная возможность быстрой и качественной помощи туристам.

Однако и в этой области имеются все еще нерешенные вопросы, которые требуют скорейшего разрешения. Страховые компании в свою очередь, отмечают, что, несмотря на то, что число туристов, оформляющих полис добровольного страхования, стало гораздо больше, но все же остается достаточно много людей, которые игнорируют важность медицинской страховки для туристов за рубежом.

Очень часто в последнее время страховщики, клиенты которых приобрели полис, идут на уступки и производят выплаты по страховым случаям, которые не включены в страховку. В связи с этим, стоит предпринять меры и разработать информационную политику таким образом, чтобы у тех, кто отправляется за пределы страны не оставалось сомнений в необходимости оформления полиса страхования туристов.

Согласно закону «О туристической деятельности РФ», туристические фирмы в обязательном порядке заключают договора со страховыми компаниями [1]. Поэтому любой турист должен владеть информацией о страховых полисах, и какие ситуации они содержат. Такие знания дают путешественнику возможность определиться с источниками помощи в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, а также, каким образом будут проводиться страховые выплаты.

Многие туристы во время путешествия сталкиваются с такими проблемами как:

- 1) Болезни (начиная с аллергий и отравлений и заканчивая тропическими лихорадками и укусами ядовитых животных);
- 2) Травмы, получаемые при занятии экстремальными видами туризма и спорта;
- 3) Дорожно - транспортные происшествия;
- 4) Природные катастрофы и аварии;
- 5) Опасности туризма на воде и в горах — лавины, обвалы в горах, бураны, водопады подводные камни и т. п. [4].

Около половины страховых случаев (48,6 %) в период летних отпусков за границей приходится на простудные заболевания, вызванные перегревом либо переохлаждением (риниты, бронхиты, отиты, ларинготрахеиты и т. д.). Причем довольно часто проблема является следствием беспечности самих туристов. В качестве примера можно привести случаи неосторожного использования кондиционеров в гостиничных номерах. Процент страховых случаев, связанных с получением различных травм, равен 22,2 %. В частности группе риска находятся туристы, предпочитающие активный отдых: посещение водных парков развлечений, занятий виндсерфингом, серфингом и дайвингом. Риск получить травму достаточно высок для тех, кто отправляется в экскурсионные туры на автобусах. Особенно это актуально для стран с низкой организацией дорожного движения (Молдавия, Румыния, Россия). Третье место занимают страховые случаи, связанные с пищевыми отравлениями (19,6 %). Далее по убыванию статистика показывает: 2,93 % — проявление кожно - аллергических реакций; 2,39 % — укусы насекомых, змей и различных животных; 1,54 % — сосудистые заболевания (инсульты, инфаркты и проч.); 1,76 % — острая зубная боль; 0,93 % — другие страховые случаи, включая смерть [11]. Дорогие курорты и продуманные маршруты не всегда спасают путешественников от неприятностей. И, судя по рейтингам, в списки самых опасных курортов попадают весьма уважаемые страны. Так, британская страховая компания Norwich Union Travel Insurance, перепроверив более 60

тысяч обращений от туристов, выяснила, что самыми опасными для туристов странами являются Таиланд, страны Африки, Карибского бассейна и Чехия.

На помощь туристам приходит страхование, предлагая целый ряд услуг, защищающих современного путешественника от различных рисков. Страхование рисков в туризме в нашей стране регламентировано Федеральным законом 1996 г. «Об основах туристской деятельности в РФ» [4]. Различают следующие виды страхования в туризме:

во - первых, это обязательное страхование. К обязательному относится медицинское страхование на случай болезни, причинения вреда здоровью и смерти (стоимость для туриста примерно 1–2 \$ в сутки). Оно необходимо в случае, если медицинская страховка требуется по законодательству страны, в которую выезжает турист (ст. 17 Закона о туристской деятельности). Особое место занимает страхование гражданской ответственности туроператора в случае неисполнения договора с туристом;

во - вторых, добровольное страхование - остальные виды страхования (могут осуществляться по требованию туриста), например, страхование багажа, личного имущества туриста, страхование от невыезда, страхование гражданской ответственности за вред, причиненный туристом третьим лицам (например, если турист едет на своем автомобиле и причиняет кому - то вред в путешествии). В последнее время появились случаи страхования туристами своего отказа от поездки - в этом случае страховая компания возвращает деньги за путевку [2]. Страхование туристов направлено на защиту их имущественных интересов при наступлении страхового случая, то есть избавляет от значительных финансовых расходов в стране временного пребывания. Расширение сфер обслуживания в страховании и налаженное взаимодействие с различными сервисными компаниями дает возможность туристам получить грамотную и квалифицированную помощь в нужный момент или вовсе отрешиться от различного рода проблем, так как страховая компания самостоятельно урегулирует все вопросы при быстром и правильном реагировании клиента и регистрации страхового случая. Страхование туристов, выезжающих за рубеж, связано с некоторыми проблемами. Первая проблема страхования в туризме — это непонимание гражданами важности заключения договора страхования [5]. От возможностей добровольного страхования граждане отказываются, думая, что это лишние поборы. Между тем, туризм связан с различными рисками, поэтому желательно защитить себя от негативных имущественных последствий и больше доверять страховой деятельности в данной сфере [3]. Самым важным является медицинское страхование. Однако не всякий страховой полис предоставляет необходимый объем медицинской помощи. Турист должен гарантированно получать следующие виды помощи по страховке:

- экстренно - амбулаторное или стационарное лечение во время поездки, при этом возможно применение страховщиком франшизы (невозмещаемой части убытка);
- транспортировка к врачу или в больницу;
- медицинская или посмертная репатриация до международного аэропорта [7].

Этот перечень гораздо уже, чем предусмотренный в Европе. Российские страховщики в погоне за прибылью стараются сделать полис более дешёвым, при этом объем страховой защиты существенно сокращается. Страховые компании могут самостоятельно определять объем страхования. Например, они могут не страховать детей до 2 лет, потому что предполагается, что случаи их заболевания более распространены, а это страховой

компании невыгодно. Страхование обязательно должно включать оплату медицинских услуг, доставку в больницу [2].

При анализе имеющихся источников можно сделать вывод, что российский страховой рынок очень оперативно реагирует на отмечающийся в последнее время рост спроса на страхование туристов, поэтому в данном секторе рынка даже возникает конкуренция по предоставлению туристических страховок, что говорит о положительных тенденциях развития, как туризма, так и страхования.

Список использованной литературы:

1. Об основах туристской деятельности: федеральный закон РФ 10 марта 2003г. №15 - ФЗ(в ред. от 03.05.2012г.) СПС «Консультант плюс».
2. Об организации страхового дела в Российской Федерации: федеральный закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015 - 1 / с изменениями от 31 декабря 1997 г.
3. Об организации страхового дела в Российской Федерации: федеральный закон РФ от 31 декабря 1997 г. № 157 - ФЗ.
4. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132 - ФЗ.
5. Об обязательном личном страховании пассажиров: Указ Президента России от 7 июля 1992 г. № 750 / в редакции от 6 апреля 1994 г. № 667).
6. Об основных направлениях государственной политики в сфере обязательного страхования: Указ Президента России / от 6 апреля 1994 г. № 667
7. О медицинском страховании иностранных граждан, временно находящихся в Российской Федерации, и российских граждан при выезде из Российской Федерации: постановление Правительства РФ / от 11 - 12 декабря 1998 г. № 1488.
8. Александрова А.Ю.: Международный туризм. - М.: КНОРУС, 2010
9. Баумгартен Л.В.: Управление качеством в туризме. - М.: Академия, 2010
10. Ермасов С. В., Ермасова Н. Б. Страхование: С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. 2 - е изд., перераб. и доп. М.: Высшее образование, 2008. 613 с
11. Черникова Л.И.: Страхование и риски в туризме. - М.: Академия, 2010

© Атаев М.Д., 2016

Афанасьев В.Д.

Магистрант группы М - ЭТ - 15

Финансово - экономического института, СВФУ им. М.К. Аммосова

г. Якутск, РФ

Евсеев П.В.

научный руководитель

старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им. М. К. Аммосова

ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ НА ДИНАМИКУ ЖИЗНЕННОГО УРОВНЯ НАСЕЛЕНИЯ

Качество жизни является наиболее важной социальной категорией, которая характеризует структуру потребностей человека и возможности их удовлетворения [1]. Некоторые исследователи при определении понятия "качество жизни" большое внимание ориентируют на экономическую сторону, материальную обеспеченность жизни населения.

Имеет место и противоположная точка зрения, в соответствии с которой качество жизни является максимально интегрированным социальным показателем.

Человек страдает от низкого качества и испытывает удовлетворение от высокого качества жизни, независимо от сферы в работе, в бизнесе и в личной жизни. Следовательно, качество необходимо человеку постоянно. Человек сам стремится к улучшению качества жизни — получает образование, трудится на работе, стремится к продвижению по карьерной лестнице, прилагает все усилия на то, чтобы добиться признания в обществе.

Статистика уровня жизни населения показывает что, в настоящее время, когда экономические системы стран подвергаются деформации и видоизменяются главной целью остаётся осуществление принципа социальной направленности рыночной экономики с помощью улучшения уровня жизни населения [2].

Система статистических показателей уровня жизни населения в качестве основной комплексной характеристики применяется индекс человеческого развития (ИЧР), исчисляемый как интегральный трех составляющих: ВВП на душу населения, ожидаемой продолжительности жизни при рождении, достигнутого уровня образования.

Основными задачами статистики уровня жизни населения являются: изучение фактического благосостояния населения, а также факторов, определяющих условия жизнедеятельности граждан страны в соответствии с экономическим ростом; измерение степени удовлетворения потребностей в материальных благах и услугах во взаимосвязи с социальными условиями и развитием производства.

Особо следует выделить задачу изучения закономерностей формирования и регионально - динамических тенденций уровня жизни населения страны в целом, а также в разрезе отдельных социально - демографических групп населения и типов домашних хозяйств.

Базой для построения системы показателей и решения указанных задач являются материалы макроэкономической статистики, демографической статистики, статистики труда, торговой статистики, статистики цен. Значительный объем собираемых сведений основывается на данных финансовой и бухгалтерской отчетности, государственной налоговой службы, Центрального банка РФ, Пенсионного фонда РФ и др., а также на материалах специальных обследований, переписей, опросов.

Основными **источниками информации** являются баланс денежных доходов и расходов населения и выборочные обследования домашних хозяйств. Это строится на федеральном и региональном уровнях и является базой для построения макроэкономических показателей. Отражает объем и структуру денежных средств населения, принимающих форму доходов, расходов и накоплений. Доходы населения группируются в балансе по источникам получения средств и направлениям их расходования.

Одним из видов государственного статистического наблюдения за уровнем жизни населения являются выборочные обследования бюджетов домашних хозяйств. Эти обследования позволяют получить данные для счетов сектора «Домашние хозяйства» в СНС, распределение доходов различных групп и слоев населения, а также выявить зависимость уровня материального благосостояния домохозяйства от его размера и состава семьи, источника дохода, занятости членов семьи в различных секторах экономики.

Сейчас в соответствии с переходом на международные стандарты согласно методологии СНС вводятся новые макроэкономические показатели уровня жизни. К ним относятся валовой располагаемый доход домашних хозяйств, валовой скорректированный

располагаемый доход домашних хозяйств, расходы на конечное потребление домашних хозяйств и фактическое конечное потребление домашних хозяйств.

Список использованных источников:

1. www.Grandars.ru
2. www.gks.ru

© Афанасьев В.Д., 2016

Баташев Р.В.

ассистент

Института экономики и финансов ЧГУ,
г. Грозный, Российская Федерация

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Неотъемлемой частью и важным элементов региональной налоговой политики является система налоговых льгот, способы и порядок применения которых определяются системой регионального налогового менеджмента.

Региональный налоговый менеджмент представляет собой систему выстраивания налоговой конструкции и управления ею, с определением приоритета регулирующей или фискальной составляющей налогообложения, направленной на обеспечение сбалансированности бюджетов и достижения стимулирующего воздействия системы налогообложения на экономические процессы. Возможности выстраивания системы регионального налогового менеджмента зависят от полномочий региона в сфере налогообложения, а также особенностями взаимодействия с федеральным центром. Содержание и особенности регионального налогового менеджмента определяются конкретными целями и задачами социально - экономического развития региона. Для Чеченской Республики система регионального налогового менеджмента в современных условиях должна быть направлена на снижение дотационной зависимости от федерального центра с одновременным поиском собственных источников как налоговых, так и неналоговых доходов. В краткосрочной перспективе полнота поступления налоговых доходов в бюджет должна быть обеспечена за счет улучшения качества налогового администрирования налогов, играющих важную роль в формировании регионального бюджета. Примером может служить необходимость актуализации базы данных об объектах налогообложения по региональным и местным налогам. В среднесрочной и долгосрочной перспективе основной целью регионального налогового менеджмента республики должно стать расширение и укрепление собственной налогооблагаемой базы в регионе. Данная цель будет достигнута при эффективном сочетании мер экономического характера и региональной налоговой политики, центральным элементом которой должна стать система налоговых льгот с последующей оценкой их стимулирующего воздействия на экономику региона.

Сложившиеся в республике условия формирования и наполняемости бюджетов трактуют необходимость соблюдения определенных правил при установлении и введении в действие налоговых льгот в соответствии с региональным законодательством. Известно, что одним из факторов, негативно оказывающих влияние на администрирование налогов, является система льгот, установленных на федеральном, региональном и местных уровнях. Важно учитывать, что рассмотрение и введение в действие той или иной льготы является важным инструментом реализации налоговой политики региона.

Анализ применяемых в Чеченской Республике налоговых льгот позволяет сделать однозначный вывод о том, что одной из приоритетных задач регионального налогового менеджмента является стимулирование инвестиционной активности через налоговые механизмы. Налоговые льготы, направленные на привлечение инвестиционных потоков в республику, установлены по налогу на имущество организаций и налогу на прибыль.

В соответствии с Законом Чеченской Республики от 13 октября 2006 года № 33 - РЗ "О налоге на имущество организаций" от налога на имущество освобождены три категории налогоплательщиков, имеющих для республики статус «инвестиционно - значимых». Это организации, реализующие инвестиционные проекты, одобренные Правительством Чеченской Республики, в пределах срока окупаемости инвестиционного проекта, но не свыше пяти лет, в части имущества, создаваемого или приобретаемого для реализации инвестиционного проекта и не входящего в состав налогооблагаемой базы до начала реализации инвестиционного проекта. Также лизинговые организации, предоставляющие в лизинг машины, оборудование и транспортные средства для реализации инвестиционных проектов. От уплаты налога также освобождены кредитные организации, предоставляющие кредиты на срок свыше одного года для реализации инвестиционных и лизинговых проектов. Для данной категории налогоплательщиков установлены определенные условия, а именно: объем кредитов на эти цели составляет не менее 20 процентов от общего объема кредитов, предоставленных кредитной организацией, и процентная ставка по кредитованию не превышает действующей ставки рефинансирования Центрального банка России на дату заключения кредитного договора.

В соответствии со ст. 284 НК РФ, налоговая ставка, которая подлежит зачислению в региональный бюджет, может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков до 13,5 процента. Положение данной статьи рассматривается руководством республики как один из возможных инструментов стимулирующего воздействия на экономическое поведение хозяйствующих субъектов, и в соответствии с Законом Чеченской Республики от 10.07.2006 № 16 - РЗ «Об инвестициях и гарантиях инвесторам в Чеченской Республике» налоговая ставка по налогу на прибыль в части подлежащей зачислению в республиканский бюджет Чеченской Республики для юридических лиц, осуществляющих инвестиционную деятельность в приоритетных отраслях экономики на территории Чеченской Республики, установлена в размере 13,5 % . Условием получения права на пониженную налоговую является наличие утвержденного в установленном порядке инвестиционного проекта.

Безусловно, рассмотренные налоговые льготы должны оказывать стимулирующее воздействие на инвестиционный климат в Чеченской Республике. Однако негативной стороной проводимой политики в области применения таких налоговых льгот является то, что они не подлежат анализу эффективности использования. Такое положение закреплено

постановлением Правительства Чеченской Республики от 15.11.2011 г. №186. Соответствующими ведомствами проводится лишь оценка выпадающих доходов бюджета в результате применения соответствующих льгот. Формирование информации о выпадающих доходах, наглядно демонстрирующая снижение налоговых поступлений в бюджет, является отрицательной мотивацией для отмены и применения в перспективе таких льгот. Оценка эффективности использования льгот должна проводиться именно с точки зрения их стимулирующего воздействия на предпринимательскую и инвестиционную активность хозяйствующих субъектов. Необходимо устанавливать, как именно изменились основные параметры деятельности организаций, привело ли это к усилению их финансовой независимости, как изменилась налогооблагаемая база по конкретной категории налогоплательщиков, применяющей соответствующие налоговые ставки.

Целью проведения такой оценки эффективности применения налоговых льгот является методологическое и научное обоснование целесообразности их использования в перспективе.

При принятии новой льготы или иного стимулирующего механизма необходимо определять источник для такого решения. Таким источником может стать отмена одной или нескольких неэффективных льгот. При этом необходимо установить, что выстраивая конструкцию регулирующего механизма налогообложения, любая налоговая льгота первоначально должна приниматься на временной основе с требованием об обязательном анализе эффективности по итогам ее применения. Такой качественный подход позволит более эффективно применять стимулирующий характер налогов, и с другой стороны – позволит избежать выпадения части доходов регионального бюджета в результате установления неэффективных налоговых льгот.

© Баташев Р.В., 2016

Белопищевская А.В.,

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики, менеджмента и торгового дела

Тульского филиала Российского экономического университета

им. Г.В. Плеханова,

г. Тула, Российская Федерация

ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ, ВЫЯВЛЕННЫХ ВСЕМИРНЫМ БАНКОМ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В октябре 2015 г. был обнародован Доклад «*Ведение бизнеса 2016: оценка качества и эффективности регулирования*», который стал 13 - м выпуском ежегодных изданий Группы Всемирного банка (ВБ), проводящих оценку условий ведения бизнеса в странах мира, т.е., национальных норм, которые способствуют расширению предпринимательской деятельности или ограничивают ее. Анализом ВБ в 2015 г. была охвачена сфера регулирования бизнеса в 189 странах. Одним из индикаторов, на основе которых рассчитывался агрегированный рейтинг легкости ведения бизнеса для каждой страны,

являлось участие в международной (трансграничной) торговле, в связи с чем оценке особенностей её развития был посвящен отдельный раздел Доклада. По мнению экспертов ВБ, в течение последних 10 лет структура международной торговли определялась такими факторами, как:

- подъем развивающихся стран;
- расширение глобальных цепочек добавленной стоимости;
- увеличение цен на сырьевые товары и растущая значимость сырьевого экспорта;
- все более глобальный характер макроэкономических потрясений.

Рассмотрим каждую из этих тенденций в отдельности.

Подъем развивающихся стран, с одной стороны, был обусловлен значительной диверсификацией экономики части из них, особенно тех, которых входят в группу новых индустриальных стран (НИС). Большинство НИС сумело осуществить переход от преимущественно сырьевой экономики к многоотраслевому хозяйству с преобладающей ролью обрабатывающих производств и сектора услуг. Благодаря этому изменилась товарная структура экспорта этих стран, и, кроме того, расширился и видоизменился их спрос на товары, поставляемые из - за рубежа. Да и все прочие развивающиеся экономики без доступа на международные рынки должны были бы производить все необходимые товары сами и по более высокой стоимости, что отвлекло бы ресурсы из тех областей, в которых эти страны имеют сравнительные преимущества.

Расширение глобальных цепочек добавленной стоимости подразумевает всё более широкое участие стран мира в международном кооперировании производства, которое превратилось в систему устойчивых хозяйственных связей между производителями разных стран. Развитию этой тенденции способствует также расширение международного производства в рамках транснациональных и многонациональных корпораций (ТНК и МНК), филиальная сеть которых охватывает всё большее число стран мира.

Тенденция *увеличения цен на сырьевые товары и растущей значимости сырьевого экспорта*, выделенная Всемирным банком, представляется неоднозначной. С одной стороны, общий уровень цен на топливо и сырье в мире, безусловно, растет. Но, с другой стороны, цены на отдельные группы сырьевых товаров, и прежде всего – на энергоносители, отличаются большой волатильностью. А на протяжении последних двух лет мы наблюдаем тенденцию падения цен топливно - энергетические ресурсы, что, в частности, ведет к ухудшению условий торговли для России.

И, наконец, *все более глобальный характер макроэкономических потрясений*, о котором говорят эксперты ВБ, все всяких сомнений, имеет место быть. Развитие процессов глобализации мировой экономики неизбежно ведет к тому, что кризисные явления в экономике отдельных стран не ограничиваются их географической территорией: происходит так называемое «заражение», которое охватывает целые регионы мира, а в ряде случаев – и мировое хозяйство в целом. Примером может служить мировой экономический кризис 2007 - 2008 гг., который начался с финансовых потрясений на рынке США, а затем распространился на всю мировую экономику, что привело к сильнейшему за весь послевоенный период падению объемов международной торговли: на 12 % в 2009 г.

Еще одной тенденцией, выявленной ВБ, является то, что важным каналом, благодаря которому международная торговля ведет к экономическому росту, является *импорт*

технологий и связанный с этим прирост в производительности. Исследование в странах, которые в настоящий момент входят в состав Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), выявило, что на протяжении более чем 135 лет существовала тесная связь между совокупной продуктивностью факторов производства и импортом знаний. Согласно результатам исследования, 93 % прироста совокупной факторной производительности за прошедшее столетие в странах, ныне входящих в ОЭСР, было обусловлено исключительно импортом технологий. Эти результаты свидетельствуют о том, что международная торговля является важнейшим каналом для передачи знаний, а это в свою очередь повышает инвестиционную активность и экономический рост.

Взаимосвязь между торговлей и экономическим ростом может наблюдаться и *на уровне фирмы*. Обзор Всемирного банка, осуществленный по материалам 54 - х исследований в 34 - х странах, показал, что фирмы, которые участвуют в экспорте, являются более продуктивными, чем те, которые этого не делают. Это в значительной степени объясняется тем, что фирмы, выходящие на международные рынки, подвергаются более жесткой конкуренции и вынуждены адаптироваться к меняющимся условиям бизнеса быстрее, чем фирмы, продающие свою продукцию на внутреннем рынке.

Кроме того, внимание Всемирного банка привлекает существование зависимости между административным контролем и объемами торговли. Во многих странах неэффективные процессы, связанные с излишними бюрократическими процедурами, увеличивают время и стоимость поставок за границу и их документального оформления. Еще в 2013 г. участники Всемирной торговой организации (ВТО) пришли к выводу о необходимости подписания Соглашения о содействии торговле, направленного на упрощение внешнеторговых процедур. В странах ОЭСР считают, что полная реализация в рамках ВТО Соглашения об упрощении торговли могло бы уменьшить торговые издержки на 14,1 % для малообеспеченных экономик, на 15,1 % – для стран с доходами ниже среднего уровня и на 12,9 % – для стран со средними душевыми доходами. А принятие достаточно простых рекомендаций по автоматизации торговли и таможенных процессов может снизить издержки для групп стран с различным уровнем доходов на 2,1–2,4 % в плане времени и стоимости процедур, связанных с пересечением границ и документальным оформлением внешнеторговых операций. В связи с этим представители бизнеса в различных странах мира активно выступают за более эффективное регулирование деловой практики при осуществлении международной торговли.

Список использованной литературы

1. Белолипецкая А.В. Оценка факторов, формирующих инвестиционный климат Тульского региона // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 5 - 1. С. 224 - 231.
2. Белолипецкая А.В. Реализация международной деятельности России в контексте современных проблем развития Всемирной торговой организации // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2015. Т. 7. С. 6 - 10.
3. Ведение бизнеса – 2016. Оценка качества и эффективности регулирования // Доклад Всемирного банка <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016>

© Белолипецкая А.В., 2016

Белолипецкая А.В.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики, менеджмента и торгового дела
Тульского филиала Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова,
г. Тула, Российская Федерация

ЛЕГКОСТЬ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Повышение инвестиционной привлекательности российских регионов является в современных условиях одной из наиболее значимых социально - экономических задач. Её решение способно в значительной мере компенсировать негативное влияние внешних факторов на состояние национального хозяйства страны и содействовать преодолению тенденции падения производства и внутреннего спроса. Рассмотрим, как влияют на динамику инвестиций факторы, связанные с *легкостью ведения бизнеса* в регионах – то есть, с условиями предпринимательской деятельности в них.

Всемирный банк (ВБ), который ежегодно публикует Доклад о ведении бизнеса (Doing Business), периодически включает в него также *субнациональные данные*, касающиеся конкретных городов рассматриваемых стран. По нашей стране последним был опубликован субнациональный доклад «Ведение бизнеса в России – 2012»; в нём была представлена оценка состояния бизнес - климата в 30 крупнейших городах РФ, таких, как Москва, Санкт - Петербург, Екатеринбург, Волгоград, Казань, Новосибирск и ряд других. Анализом ВБ были охвачены города, представлявшие 8 федеральных округов РФ. При этом агрегированный рейтинг легкости ведения бизнеса для российских городов определялся на основе 4 - х *критериев*:

1. легкости регистрации (создания) предприятий, включая обеспечение минимально необходимого уставного капитала;
2. легкости получения разрешений на строительство;
3. легкости подключения к электросетям;
4. легкости регистрации собственности.

Таким образом, очевидно, что показатели легкости ведения бизнеса в городах и регионах России взаимосвязаны с инвестиционными факторами, и, прежде всего, с *инвестициями в основной капитал*. Под этим термином понимаются единовременные затраты на создание, воспроизводство и приобретение основных фондов, включая новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение предприятий [6]. К сожалению, 2015 г. был отмечен в России падением общего объема таких инвестиций. Их величина по стране в целом сократилась на 8,4 % по сравнению с 2014 г. [4], однако снижение оказалось неодинаковым в различных федеральных округах (ФО) страны. Так, в Центральном ФО падение объема инвестиций в основной капитал составило в 2015 г. 3,3 % ; в Северо - Западном ФО – 9,1 % ; в Южном – 17,9 % (самое значительное снижение среди ФО); в Северо - Кавказском – 6,7 % ; в Приволжском – 7,5 % ; в Уральском – 4,3 % ; в Сибирском – 16,7 % ; в Дальневосточном – 3,4 % ; в Крымском – 8,8 % . Рассмотрим, в какой мере снижение инвестиционной активности затронуло те города РФ, которые являлись лидерами в своих ФО по легкости ведения бизнеса (см. таблицу).

Таблица – Динамика инвестиций в основной капитал в федеральных округах Российской Федерации в 2015 г. ¹

Город – лидер федерального округа по легкости ведения бизнеса	Позиция города в субнациональном рейтинге Всемирного банка	Субъект РФ, включающий рассматриваемый город	Инвестиции в основной капитал	
			млн. рублей	в % к 2014 г.
Центральный федеральный округ				
Калуга	6	Калужская обл.	92507,9	80,5
<i>В целом по федеральному округу</i>			3672952,4	96,7
Северо - Западный федеральный округ				
Петрозаводск	11	Республика Карелия	32373,1	90,6
<i>В целом по федеральному округу</i>			1439427,9	90,9
Южный федеральный округ				
Ростов - на - Дону	4	Ростовская обл.	291029,4	98,1
<i>В целом по федеральному округу</i>			1207472,9	82,1
Северо - Кавказский федеральный округ				
Владикавказ	3	Республика Северная Осетия - Алания	26091,6	75,6
<i>В целом по федеральному округу</i>			508060,8	93,3
Приволжский федеральный округ				
Ульяновск	1	Ульяновская обл.	90100,0	104,9
<i>В целом по федеральному округу</i>			2447593,4	92,5
Уральский федеральный округ				
Сургут	9	Ханты - Мансийский авт. округ - Югра	905921,8	110,6
<i>В целом по федеральному округу</i>			2514084,6	95,7
Сибирский федеральный округ				
Иркутск	10	Иркутская обл.	211798,6	87,6
<i>В целом по федеральному округу</i>			1382771,2	83,3
Дальневосточный федеральный округ				
Владивосток	15	Приморский край	116068,0	78,7
<i>В целом по федеральному округу</i>			885735,3	96,6
Российская Федерация			14555902	91,6

Как видно из таблицы, в двух федеральных округах РФ из восьми рассмотренных наблюдалось увеличение объема капиталовложений в тех городах, которые в этих ФО являлись лидерами по состоянию бизнес - среды. В первую очередь, это *Приволжский ФО*, где в Ульяновской области (административный центр которой занял 1 - е место по России в субнациональном рейтинге легкости ведения бизнеса) капиталовложения возросли на 4,9 % по сравнению с 2014 г. Показательно, что еще один субъект Приволжского ФО –

¹ Источники: [3, 4].

Республика Мордовия – также продемонстрировал небольшой прирост инвестиций: 0,5 % ; административным центром Мордовии является Саранск, занявший 2 - е место по России в субнациональном рейтинге ведения бизнеса. В *Уральском ФО* лидером по легкости ведения бизнеса является Сургут – крупнейший по численности населения город Ханты - Мансийского автономного округа; и в Сургуте в 2015 г. было зафиксировано увеличений инвестиций в основной капитал на 10,6 % .

Еще в двух федеральных округах темпы снижения капиталовложений были значительнее, чем в относящихся к ним субъектах Федерации, центрами которых являются города – лидеры по благоприятности бизнес - среды. Это относится к *Южному* и *Сибирскому* федеральным округам. А в *Северо - Западном ФО* динамика инвестиций по округу в целом и по Республике Карелия, центром которой является лучший по показателям ведения бизнеса город ФО – Петрозаводск – оказалась практически одинаковой.

И, наконец, в трех федеральных округах: *Центральном*, *Северо - Кавказском* и *Дальневосточном* – снижение инвестиционной активности в субъектах Федерации, центрами которых были города – лидеры по легкости ведения бизнеса, оказалось более существенным, чем по ФО в целом. Однако подобная ситуация может объясняться тем, что с момента публикации субнационального доклада ВБ (2012 г.) условия ведения бизнеса в этих городах ухудшились. А, например, в 2013 г. объем инвестиций в основной капитал возрос в Калуге на 12,5 % , во Владикавказе – на 10,05 % [5].

Таким образом, становится очевидно, что в 2015 г. условия предпринимательской деятельности в конкретных субъектах РФ играли существенную, хотя и не всегда определяющую роль в развитии инвестиционных процессов. И вследствие этого повышение легкости ведения бизнеса представляется важным, но не единственным условием роста инвестиционной привлекательности российских регионов. Для решения данной задачи требует также более активное использование конкурентных преимуществ регионов страны, включая человеческий капитал и природные ресурсы, а также развитие отраслей инфраструктуры и поддержание системы эффективного менеджмента в регионах.

Список использованной литературы

1. Белолипецкая А.В. Оценка факторов, формирующих инвестиционный климат Тульского региона // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 5 - 1. С. 224 - 231.
2. Белолипецкая А.В. Региональные аспекты оценки легкости ведения бизнеса в Российской Федерации // Вестник Академии знаний. 2013. № 4. С. 58 - 61.
3. Доклад Всемирного банка «Ведение бизнеса в России – 2012» <http://russian.doingbusiness.org/reports/subnational-reports/russia>
4. Основные показатели социально - экономического положения субъектов Российской Федерации в 2015 году. http://www.gks.ru/bgd/free/B02_83/Main.htm
5. Регионы России. Основные социально - экономические показатели городов http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138631758656
6. Словари и энциклопедии на Академике <http://official.academic.ru/7921>

© Белолипецкая А.В., 2016

Богданова А.
студентка 3 курса
финансово - экономического факультета
Брянского государственного университета
им. акад. И.Г. Петровского,
г. Брянск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В экономике нашей страны крайне быстро формируются различные формы собственности, формируется самостоятельный рынок товаров, создаётся рынок ценных бумаг и разнообразных экономических услуг.

При переходе России к рыночным взаимоотношениям, главенствующее место берет проблема роста эффективности использования основных производственных фондов организации. Роль компании в промышленном производстве, его экономическая ситуация зависит поставленной проблемы.

С экономическим потенциалом неразрывно связано использование внутренних резервов компании, т.е. связано с вероятностью получить установленный объём валового продукта, валового дохода и прибыли на основании глубокого и оптимального использования существующих ресурсов. [3]

Отличия между достигнутым и допустимым уровнем использования основных средств определяется резервами роста эффективности производства. В настоящее время, современный экономический кризис можно толковать как типичную закономерность для рыночной экономики. По подобному сценарию уже несколько столетий функционирует экономическая система. Фазы подъема и спада проходят с неизменной периодичностью, но могут отличаться глубиной и продолжительностью.

Россия, так же является частью мировой системы, и она не является исключением. Кризис может прийти и в Россию, но с запозданием. Его признаками являются: затормаживание промышленного, перерабатывающего и сельскохозяйственного производства, падение инвестиционной активности и снижение производства и продаж оборудования и машин. [1]

Важным экономическим потенциалом организации являются основные производственные фонды. Их состояние определяет, как уровень конкурентоспособности производства, так и предпосылки роста экономики. На основании системных знаний и непрерывного использования современных инструментов и элементов управления производством, должны решаться проблемы, связанные с обновлением основных производственных фондов, а не инстинктивно, не методом «проб и ошибок». [4]

Под влиянием кризисных факторов рассматривается анализ резервов эффективности использования основных производственных фондов. В связи с этим задача оптимизации основных фондов сводится к разработке плана, который, за счет увеличения промышленного уровня производства и установления резервов развития предприятия, позволяет улучшить эффективность функционирования хозяйствующего субъекта. [2]

Таблица 1 - Эффективность использования основных производственных фондов в организациях Брянской области за 2008 - 2015г.

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Приходится основных фондов на 1 рубль продукции, руб.	2,89	3,12	3,10	3,01	2,10	1,39	1,28	1,19
Произведено продукции на 100 рублей основных фондов, руб.	34,7	33,4	33,9	45,3	69,3	86,2	89,7	99,4



Рисунок 1 – Динамика использования основных производственных фондов в организациях Брянской области за 2008 - 2015гг...

За анализируемый период в таблице 1, процесс выбытия основных производственных фондов выше их внедрения, это приводит к увеличению трудоемкости работ. На это указывает показатель стоимости основных фондов на 1 рубль продукции производства. На фоне снижения показателя основных производственных фондов в процессе производства продукции, вырос показатель производства продукции на 100 рублей основных фондов. Таким образом, необходимо создать экономико - математическую модель, которая даст возможность учитывать факторы внутреннего развития, влияния кризисных явлений в экономике.

Конечной целью плана оценки влияния кризиса на эффективность основных производственных фондов организации является выбор объектов резервов, т.е. оптимизация плана с помощью методов, которые могли бы гарантировать эффективность использования основных производственных фондов [4].

Список использованной литературы

1. Басовский Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Л. Е. Басовский, А. М. Лунова, А. Л. Басовский; Под ред. Л.Е. Басовского. - М.: ИНФРА - М, 2010. – с. 222.

2. Рулинская А.Г. Анализ и прогноз валового регионального продукта и накопления основного капитала как методы оценки экономического развития региона // Экономические и гуманитарные науки. 2011. № 5 (232). С. 92 - 98.

3. Рулинская А.Г. Методологические аспекты проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций // Вестник Брянского государственного университета. 2009. №3. С. 19 - 25.

4. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г. В. Савицкая. - 14 - е изд.; перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2011. - 649с.

© Богданова А., 2016

Борисова С.Г.

Студентка группы ПО - СА14
ИЯКН СВ РФ, СВФУ им. М.К. Аммосова
г. Якутск, РФ

Евсеев П.В.

научный руководитель
старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им. М. К. Аммосова

СОСТОЯНИЕ ТУРИЗМА И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

В наше время туризм является мощной мировой индустрией. За быстрые темпы роста он признан экономическим феноменом столетия. Во многих странах туризм играет значительную роль в создании дополнительных рабочих мест, обеспечении занятости. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики как транспорт, связь, строительство, сельское хозяйство, то есть выступает своеобразным катализатором социально - экономического развития.

В России туризм сегодня получает все большее развитие. Предприниматели, которые уже несколько лет работают в этой сфере, постепенно расширяют свой бизнес, что свидетельствует об увеличении спроса на туристские услуги как со стороны российских граждан, так и иностранных гостей.

На сегодняшний день одним из наиболее приоритетных субъектов РФ по развитию туризма является Республика Саха (Якутия).

Географическое положение Республики Саха (Якутия) благополучное. Она занимает почти весь северо - восток Азиатского материка. Площадь Республики - более 3 млн кв. км (1 / 6 часть территории России). Свыше 40 % территории находится за полярным кругом. Территория лежит в трех часовых поясах. Разница времени Якутска с Москвой 6 часов. Крупнейшие города - Ленск, Мирный, Алдан, Нерюнгри. Резко континентальный климат Якутии определяется географическим положением на северо - востоке Азии. На территории Якутии (в пос. Оймякон) расположен полюс холода Северного полушария, где зафиксирована самая низкая температура в населенной части планеты - 72,2°С. Из - за

сухости воздуха осадков зимой выпадает мало. Высота снежного покрова в низовьях р. Лены составляет 15 - 20 см, а в Центральной Якутии - 20 - 25 см.

Республика Саха (Якутия) - идеальное место для путешественников. Это страна густой тайги и необъятных просторов тундры, суровых горных массивов и безбрежной ледяной арктической дали, самобытной культуры и добрых сердечных людей.

Для гостей республики неизменный интерес представляет фольклор, народное творчество, национальные промыслы, символы религиозно - мировоззренческих установок якутов. Чтобы прикоснуться к древней и самобытной культуре якутов, понять смысл бытия на столь суровой земле, необходимо посетить традиционный праздник Ысыах - якутский Новый год, справляемый в день летнего солнцестояния с 21 на 22 июня. Обычай отмечать этот праздник был принесен предками якутов из степей Центральной Азии. Изначально он был связан с культом солнечного божества и традиционной хозяйственной деятельностью.

Якутия - также это огромная территория на северо - востоке России, малоизученная и малоизвестная для массового туриста. Поэтому, те немногие, которые приезжают сюда, становятся истинными первооткрывателями первозданной природы и уникальной культуры северных народов. Якутия настолько многогранна и разнообразна, что каждый может найти для себя новые открытия и ощущения. Добро пожаловать в один из немногих уголков на Земле, где вы почувствуете себя настоящим путешественником!

В настоящее время НТК «Якутия» предлагает 57 туристических маршрутов по республике. Это такие туры как: «Экспедиция на полюс холода», «Экспедиция: северные народы Якутии», «Кочевой тур в Иенгру», «Загадочные горы Кисилых», Тур на собачьих упряжках: «Школа Каюра», Сплывы по рекам Буотама, Амга, Синяя, Восточная Хандыга, рыбалка на реке Лена с заходами в горные реки Лямпушка, Дяньшка, Ундюлонг, Менкэрэ, Уэль - Сиктях и другие туры.

Достопримечательности Республикитакие как Ленские столбы, Диринг - Юрях, Гора Кисилых, Музей заповедник «Дружба» в Соттинцах, Синские Столбы, Усть - Вилюйский национальный парк и другие неотразимо красивы, интересны и богаты.

Например, Ленские столбы - это сорокакิโลметровая череда отвесных скал, тянущихся по правому берегу реки Лены. В двухстах километрах ниже по течению реки расположен город Якутск, примерно в ста километрах — город Покровск. Протяженность скал составляет более сорока километров. Сегодня это природный заповедник Якутии — скалы высотой от 40 до 100 метров с каждым годом становятся красивее и загадочнее за счёт местных климатических условий. Национальный природный заповедник Ленские столбы был создан в 1995 году, и с тех пор привлекает внимание не только туристов (среди последних немало иностранцев), но и многих учёных. Дело в том, что заповедник, помимо живописных скал, знаменит своей флорой и фауной. Здесь обитает множество в том числе редких зверей и птиц: медведи, рыси, россомахи, волки, белки, лоси, изюбри, зайцы, белки, ондатры, беркуты, филины, соколы, белые цапли. В реке водится много рыбы, в том числе и ценные осетр, нельма и хариус. Многие представители местной флоры и фауны занесены в Красную книгу. Уже не первый год Ленские столбы претендуют на включение заповедника в список всемирного наследия ЮНЕСКО.

Общая площадь заповедника — почти 500 тысяч гектар. Это не только скалы, но и живописные леса. Собственно по этому принципу природный парк Ленские столбы

разделяется на две части: непосредственно сами Столбы и участок Тукулан, чьё название в переводе с эвенкийского языка означает «пески».

По сути, туристические маршруты здесь разделяются на собственно посещение Ленских столбов, подчас включающее альпинистские восхождения на вершины некоторых из них, и экскурсионные прогулки по участку Тукулан, включающие знакомство с флорой и фауной этого удивительного уголка нашей планеты. Здесь можно гулять не один день по множеству туристических маршрутов, посещать живописные смотровые площадки, сплавляться по реке.

В республике много интересных, красивых мест, но в настоящее время, развитие туризма в Республике Саха (Якутия) находится на начальной стадии. Надо ее развивать и развивать!

Список использованной литературы:

1. [электронный ресурс <http://www.yakutiatravel.com/ru/>]
2. [электронный ресурс <http://ru.visit якутия.com>]
3. [электронный ресурс <http://tonkosti.ru/Якутия>]

© Борисова С.Г., 2016

Бугаенко В.Э.,

студентка 3 курса

факультета экономики и управления

Южный институт менеджмента,

г. Краснодар, Российская Федерация

Фёдоров Н.Н.,

студент 2 курса

факультета экономики и управления

Южный институт менеджмента,

г. Краснодар, Российская Федерация

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ НАУЧНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

Управление научно - исследовательской деятельностью студентов в высших учебных заведениях предполагает рассмотрение ее с позиции менеджмента, то есть как [1, 2, 3, 4]:

- деятельность, направленную на получение и применение новых знаний;
- компонент профессионального становления студентов, неразрывно связанный с образовательным процессом;
- динамическую систему, включающую логически связанные компоненты;
- творческую деятельность исследователя.

В качестве принципов построения системы управления НИРС в вузах автор предлагает следующие:

- принцип направленного воздействия на студентов, целью которого является их приобщение к научно - исследовательской деятельности;

- принцип систематической познавательной деятельности, осуществляемой в форме социального взаимодействия с другими субъектами образовательного процесса на формальном и не формальном уровне;

- принцип профессионального сотрудничества (тьюторства) между студентом и преподавателем.

Мы считаем, что неблагоприятное воздействие на формирование системы организации НИРС в вузах оказывают следующие факторы:

- низкий уровень сплочённости академических групп;
- отсутствие целенаправленного педагогического воздействия и контроля;
- недостаток педагогической подготовки преподавателей;
- работа существенной части преподавателей (особенно практических работников) по совместительству;
- быстрое устаревание профессиональных знаний;
- слабое информационное поле;
- укрупненность академических групп;
- непрозрачность и бюрократизация вузов;
- формальное отношение к научно - исследовательской деятельности студентов;
- неразвитость системы отбора студентов, имеющих способности к научно - исследовательской деятельности.

В свою очередь благоприятное воздействие оказывают следующие факторы:

- повышение компьютерной грамотности преподавателей;
- рост уровня вовлеченности самих преподавателей в научно - исследовательскую деятельность;
- усиление роли куратора, как агента управленческого воздействия в студенческой группе;
- расширение сотрудничества с бизнес структурами;
- внедрение современных информационных технологий в систему управления вузом.

Для того чтобы определить инструментарий формирования и развития организационной системы реализации научно - исследовательской деятельности студентов в высших учебных заведениях Краснодарского края проведем SWOT - анализ научного и образовательного процессов во взаимодействии которых и происходит развитие НИРС студентов.

Использование SWOT - анализа позволяет получить следующие результаты:

- установить основные угрозы и возможности реформирования системы высшего профессионального образования Краснодарского края, обусловленные комбинированием и переплетением факторов, относящихся к различным уровням образовательного пространства;

- выявить сильные и слабые стороны образовательных организаций сферы ВО Краснодарского края, осуществляющих образовательную, научную и иные виды деятельности в процессе модернизации экономики России;

- дать обобщающую оценку взаимодействия научного и образовательного процессов в сфере ВО, с учетом возникающего при переплетении данных процессов синергетического эффекта для развития научно - исследовательской деятельности;

- сформулировать структурно - функциональную модель развития научно - исследовательской деятельности студентов.

Обобщим результаты SWOT – анализа в следующие пункты:

1. Взаимодействие научного и образовательного процессов, реализацией которых занимается непосредственно преподаватель, заканчивается в большинстве случаев только научно - исследовательской работой студентов, встроенной в учебный процесс.

2. Проблема в вузах, в результате которой преподаватели не мотивированы к «реальной», а не формальной, взаимной научной работе со студентами всем известна – низкая оплата труда. Зачастую, если преподаватель не добивается выдающихся успехов со студентом, это никак не поощряется. В некоторых, в частности, негосударственных вузах это вовсе не оплачивается.

В результате, сегодня научная работа преподавателей фактически бесплатна и выполняется по совместительству, одновременно с учебной нагрузкой и часто в ущерб её качеству.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012г. № 273 - ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // Информационно - правовой портал. <http://base.garant.ru/>

2. О Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2016 - 2020 годы. Распоряжение Правительства России от 29 декабря 2014 года № 2765 - Р. Справочно - правовая система «Право.ру». <http://docs.pravo.ru/document/view/64036519/74843648/>

3. Ключко 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. Государственно - частное партнерство. Нормативная база. Министерство стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края // http://www.investkuban.ru/gchp_nb.html

© Бугаенко В.Э., 2016

© Федоров Н.Н., 2016

Буянова А.В.

студент 2 курса

факультета экономики, управления и бизнеса

Коломыч О.Н.

канд. соц. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет»

г. Краснодар, Российская Федерация

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Агропромышленный комплекс Краснодарского края представляет собой совокупность отраслей, обеспечивающих продовольственную безопасность России и являющихся основой экономики края.

Краснодарский край, как известно, важнейший сельскохозяйственный регион страны, один из ведущих субъектов РФ по производству и переработке сельскохозяйственной продукции и поставкам продовольствия в промышленные центры страны. На Кубани располагается около 7,5 млн. га плодородных земель, в том числе 4,0 млн. гектаров пашни. Посевные площади, расположенные в основном в центральной и северо - восточной частях края, занимают почти всю Кубань - Приазовскую низменность. Одним из важных условий обеспечения развития АПК региона является эффективное использование плодородных земель сельскохозяйственного назначения, растениеводства, развитие животноводства и эффективное функционирование перерабатывающей и пищевой промышленности [1]. Краснодарский край отличается следующими особенностями: единственным в своем роде геополитическим положением, плодородными землями, природными ресурсами, рекреационными ресурсами и развитой транспортной инфраструктурой [2].

Сельское хозяйство на Кубани многоотраслевое. Более ста различных культур выращивается в крае. От всего, что производится в России, Краснодарский край дает российскому потребителю около 70 % риса, 27 % сахарной свёклы, 40 % зерновой кукурузы, 10 % зерна, винограда около 50 % , 20 % подсолнечника, практически весь чай, цитрусовые и другие субтропические культуры [5]. Также в крае создан крупнейший в стране рисоводческий комплекс. Действуют 235 тысяч гектаров рисовых систем инженерного типа.

Сельское хозяйство состоит из двух отраслей: растениеводства и животноводства. Общий объем производства животноводческой продукции в крае по итогам 2014 года составил свыше 74 миллиардов рублей, этим превысив показатели 2013 года на 4 млрд. руб. Отрасль животноводства представляет собой мясное и молочное скотоводство, свиноводство и птицеводство [3]. Удельный вес продукции животноводства составляет 26 % в ВВП. В Краснодарском крае зарегистрировано около 60 организаций, которые осуществляют деятельность в области племенного животноводства. Поголовье свиней составляет 307 тыс. голов, КРС – 583 тыс. голов, за 2012 год выращено почти 500 тыс. тонн скота и птицы в живом весе и надоено 1,3 млн. т молока. На 1 апреля 2014 года в хозяйствах всех категорий поголовье крупного рогатого скота достигло 556,5 тыс. голов или 95,5 % относительно соответствующего периода 2013 года, в том числе коров – 223,0 тыс. голов или 93,8 % . Поголовье свиней увеличилось до 306,8 тыс. голов или 100,1 % к уровню I квартала 2013 года, овец и коз – 207,7 тыс. голов или 110,1 % . Несколько снизилось поголовье птицы – 26296,8 тыс. голов или 97,2 процента.

В 2013 году, по данным Росстата, в Краснодарском крае было произведено продукции сельского хозяйства на сумму 258,2 млрд рублей, из них продукции растениеводства – 190,1 млрд. руб., продукции животноводства – 68,1 млрд. рублей.

Также основу промышленного производства Краснодарского края составляют предприятия крупного, среднего и малого бизнеса. По данным Росстата за 2014 год количество малых предприятий составило 62 814 единиц, а средних – 470 единиц. Индустриальными центрами предпринимательства являются Краснодар, Армавир, Тихорецк, Новороссийск, Крототкин, Славянск - на - Кубани, Крымский и Тимашевский районы. В 2014 году объем продукции сельского хозяйства составил 7,8 млрд. руб. что на 0,6 % меньше чем в 2015 году. За эти года существенно вырос оборот оптовой и розничной торговли, а также оборот общественного питания и т.д.

Говоря об АПК России, нельзя не упомянуть о проблемах, по которым не происходит должного развития некоторых его отраслей [4]. Причин, на самом деле, очень много, для каждой отрасли они индивидуальны. Простое перечисление проблем, конечно, не поможет их уничтожению, проблемы были, есть и будут в дальнейшем, сразу устранить их все невозможно, но можно попытаться решить самые главные из них [8]. К ним относятся: недостаточное финансирование со стороны государства [7]; экологические проблемы края; некомпетентность и неосторожность руководителей предприятий аграрного сектора.

Для поддержки сельскохозяйственного производства в АПК Краснодарского края Департаментом сельского хозяйства и перерабатывающей продукции Краснодарского края оказываются меры господдержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в рамках реализации краевых и ведомственных целевых программ [6]. Чтобы решить проблемы, связанные с развитием АПК, необходимо:

- более действенное участие государства в развитии АПК, прежде всего путем прямых инвестиций;
- переосмысление содержания и закономерностей развития экономических процессов, связанных интенсификацией, специализацией, концентрацией сельскохозяйственного производства и агропромышленной интеграцией в условиях рыночных отношений;
- подготовка высоко квалифицированных экономистов и финансистов.

Список использованной литературы:

1. Кобозева Е.М. Информационная среда в АПК региона // Экономика сельского хозяйства России. – 2008. – № 6. – С. 24 - 29.
2. Кобозева Е.М. Повышение экономической устойчивости аграрного производства // Инновационные технологии в науке и образовании Международная научно - практическая конференция. Чебоксары, 2015. – С. 327 - 329.
3. Кобозева Е.М. Формирование системы сельскохозяйственной кооперации // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный аграрный университет. Краснодар, 2008
4. Кобозева Е.М. Диспаритет цен как угроза продовольственной безопасности страны // Теория и практика экономики и предпринимательства Труды XI Международной научно - практической конференции. - 2014. - С. 16.
5. Коломыйц О.Н. Анализ отраслевой структуры производства в регионах Южного федерального округа // В сборнике: Экономика и управление: проблемы и перспективы развития Материалы Всероссийской научно - практической конференции. Под общей редакцией Е.В. Королук. - 2015. - С. 78 - 83.
6. Организация инновационной деятельности в аграрном производстве. Аристер Н.И., Нечаев В.И., Бирман В.Ф., Санду И.С., Бершицкий Ю.И., Кравченко Н.П., Михайлушкин П.В., Половинкин П.Д., Прохорова В.В. учебник для студентов вузов / Под редакцией профессора В.И. Нечаева. Краснодар, 2012.
7. Прохорова В.В. Субрегиональные структуры территориальной экономической системы // Вестник Адыгейского государственного университета. - Серия 5: Экономика. - 2010. - № 4. - С. 87 - 91.
8. Zaharova E., Prohorova V. Modeling of sustainable development of the region on the basis of cognitive analysis // Asian Social Science. - 2015. - Т. 11. - № 7. - С. 362 - 370.

© Буянова А.В., Коломыйц О.Н., 2016

Василенко Ю.М.,
студентка 3 курса
финансово - экономического факультета
Брянского государственного университета
им. акад. И.Г. Петровского,
г. Брянск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ДОХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современной экономической литературе управлению доходами предприятий, к сожалению, уделяется недостаточно внимания. Хотя стоит заметить, что все основные функции управления и управленческого учета в целом полностью применимы и к учету доходов, и к контролю за их формированием и к управлению ими. Так, планирование доходов играет важнейшую роль в составлении плана реализации и продаж на предприятии на следующие периоды. Сопоставление запланированных величин доходов с фактическими показателями помогает в принятии обоснованных управленческих решений. Структуризация предприятия выделяет территориальные сегменты получения доходов предприятий, а также центры ответственности по определенным видам доходов. Стимулирование и мотивация сотрудников также играет большую роль в управлении доходами на предприятии.

Вместе с тем, руководство предприятия интересуют доходы именно с позиции управления, принятия стратегических решений. Поэтому, в этом случае, простого бухгалтерского отражения выручки от реализации продукции и понесенных расходов недостаточно. Поэтому актуальной становится задача определения принципов и подходов к управлению доходами предприятия с позиций стратегического управления.

В условиях рынка основу для качественных изменений всей системы управления предприятием, в том числе формирования и использования доходов, может создать лишь его направленность на стратегическую перспективу. Управление доходами предприятия, прежде всего, должно базироваться на основных положениях теории стратегического управления. Появление этой теории связано с 1971 г., когда в Питтсбурге (США) была проведена первая расширенная международная конференция по вопросам стратегического управления, а также определены его основные положения и направления развития [2, с. 26]. Применение этой теории к управлению доходами позволит учитывать взаимосвязь и взаимовлияние внешнего и внутреннего среды при определении и реализации целей долгосрочной хозяйственной деятельности предприятия. Согласно этой теории, в процессе управления долгосрочным развитием предприятия должны быть задействованы не только рабочие наивысшего звена, но и менеджеры среднего звена, а также специалисты (экономисты, финансисты, маркетологи и др.). Иначе говоря, стратегическое мышление и соответствующая ему деятельность становится обязательным атрибутом каждого менеджера и специалиста предприятия. Исходя из основных принципов, рассмотренных основателями теории стратегического управления [1, с.3], следует учитывать ее основные положения при управлении доходами предприятия.

Наиболее распространенными подходами к управлению доходами предприятия являются подходы с позиции максимизации их объема или уровня. Но сам по себе

показатель объема (или уровня) доходов не характеризует конечную эффективность хозяйственной деятельности предприятия, а определяет лишь определенные условия, при которых эта эффективность может быть достигнута. Так, из - за любого высокого фактического объема или уровня дохода предприятия его текущие затраты могут быть еще большими, что приведет к формированию отрицательного показателя прибыли. Поэтому максимизация доходов как главная цель стратегического управления ими не может определяться как критерий высокой эффективности этого управления. Управление доходами с позиции обеспечения покрытия всех текущих расходов, связанных с хозяйственной деятельностью предприятия, и максимизация суммы его прибыли тоже подлежит критике, потому что максимизация прибыли, как цель управления доходами предприятия, может не совпадать с общими стратегическими целями его развития. Так, если предприятие планирует выход на новые рынки, то в этом случае следует забыть о максимальных размерах прибыли, поскольку эти разно ориентированные цели не могут стыковаться на реальном рынке. Управление доходами с позиции обеспечения роста его рыночной стоимости является слишком широким, из - за того, что рост рыночной стоимости торгового предприятия обеспечивается не только объемом или уровнем его доходов, но и другими результатами его хозяйственной деятельности [5, с.153].

Повышение доходов предприятия во многом зависит от внешней рыночной среды. Улучшение ценовой и, в целом рыночной ситуации, безусловно, важнейшая предпосылка оздоровления общего состояния экономики региона путём привлечения инвестиций, развития региональных производств [4, с.81].

Систематизация основных целей разработки стратегий предприятий, определение приоритетности экономических целей позволили трактовать основную цель управления доходами предприятий как обеспечения необходимого их размера на каждом этапе формирования. При этом под необходимым понимается такой их размер, который позволяет осуществлять текущие расчеты предприятия, сохраняя стабильный уровень платежеспособности, и, в остаточном итоге, получить чистую прибыль в размере, что соответствует общим целям развития предприятия. То есть, в процессе стратегического управления доходами цель получения прибыли является наиболее глубокой по воздействию на обеспечение эффективного развития предприятия. Впрочем, основным ориентиром в управлении должна быть не максимальная прибыль, а обеспечение достижения целевого размера. В этом случае процесс управления формированием и распределением доходов предприятия всегда будет согласован с общими стратегическими целями развития.

Список использованной литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Экономика; Москва; 1989. – 416 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. — 2 - е изд., перераб. и доп. — М.: Гардарики, 1998. — 296 с.
3. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт : Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2001. – 832 с.
4. Рулинская А.Г. Экономическая оценка текущей статистики потребительских цен (на материалах Брянской области) // Актуальные вопросы современной экономической науки Сборник докладов XX - й Международной научной конференции. Ответственный редактор А.В. Горбенко. Липецк, 2015. С. 81 - 84.

5. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник / Под общ. ред. А.Н. Соломатина. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА М, 2004. – 292 с. – (Серия «Высшее образование»).

© Василенко Ю.М., 2016

Василенкова Н.В.,

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

ПРИРОДА ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ В НАЦИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Определение природы потребностей сопряжено с рядом сложностей. Во - первых, данной категорией интересуются ученые различных отраслей знания. Во - вторых, исторически сложились существенные расхождения между отечественной и зарубежными экономическими школами. В - третьих, изучение природы потребностей охватывает длительный эволюционный период.

Человек как индивид является носителем различных потребностей, эволюционирующих параллельно с общественными отношениями, то есть, с одной стороны, потребности являются источником формирования производственных отношений, а с другой – возникают на их основе [4, с.12].

В мировой экономической науке сложились различные направления в рассмотрении категории «потребность», главными из которых являются: классическое, марксистское, маржиналистское и институциональное и исследования русской экономической школы.

Подходы к изучению категории «потребность»

Направление		Авторы	Краткое описание
1.	Классическое направление	А. Смит [8, с. 91]	рассматривают определение причин богатства нации, экономического роста и распределения доходов между общественными классами. Отсутствие у классиков прямого интереса к категориям «потребность», «полезность», «благо», объясняется тем, что классическая школа не включала личное потребление в предмет политэкономии, т. к. влияние привычек и традиций делает человеческое поведение непредсказуемым
2.	Марксистское	К. Маркс, Ф. Энгельс [6,	потребности – неотъемлемое свойство всего живого, внутренний стимул всякого

	направление	с.29]	поведения живого существа. Потребность, являясь внутренним стимулом всякой жизнедеятельности, одновременно есть отношение субъекта действия к необходимым условиям своего бытия. В этом смысле слова, потребность – есть выражение необходимости. два пути возникновения потребностей человека– потребности, возникающие естественным путем, и потребности, созданные самим обществом. Потребность выступает как «идеальный, внутренне побуждающий мотив производства, являющийся его предпосылкой. Без потребностей нет производства».
3.	Маржиналистское направление	У. Джевонс [11, с.55], К. Менгер [7, с. 387]	рассматривали благо как предмет, удовлетворяющий определенную человеческую потребность, чтобы предмет приобрел характер блага, необходимо совпадение следующих четырех условий: человеческой потребности; свойств предмета удовлетворять эту потребность; познания человеком этой причинной связи; возможности распоряжаться предметом так, чтобы действительно употреблять его для удовлетворения этой потребности. Особенно подчёркивают субъективный характер благ, т.к. человек может ошибочно приписывать предмету способность удовлетворять его потребность наилучшим образом. Важным моментом теории всей австрийской школы является разделение благ на блага первого порядка, непосредственно удовлетворяющие человеческие потребности, и блага второго, третьего и т. д. порядков, которые служат для производства благ первого порядка и удовлетворяют человеческие потребности через них, т.е. косвенно
4.	Институциональное направление	Т. Веблен[3, с. 201 - 202], У. Митчелл, Д. Коммонс.	указывали на невозможность моделирования жизни человека ни с математической, ни со статистической позиции. Ключевым объектом в исследовании является поведение, а также потребность как основа любой деятельности.

5.	Русская экономическая школа	С.Н. Булгаков, М.И. Туган - Барановский [9, С.312]	особую роль отводили категории «богатство» и указывали на него как обязательное условие свободы. Увеличение богатства ведет к саморазвитию личности.
----	-----------------------------	--	--

Для современного этапа развития национального хозяйства свойственна трансформация отношений потребления. Данный процесс характеризуется преобразованием структур и форм экономической деятельности. Изменения происходят на всех стадиях потребления, при выборе тех или иных благ в удовлетворении потребностей, которые отличаются динамикой, глобализация потребностей, предшествующая глобализации потребления, возрастание скорости удовлетворения потребности [2, с.21].

В середине XX века зародилось исторически новое явление— информационная экономика (новая экономика, е - экономика и т.д.), ее отличительными чертами, приоритетами и новым типом экономического роста. Закрепившись в качестве господствующей тенденции постиндустриального развития, информационная экономика стала основой для новой ступени развития категории потребностей [1, с.44].

Таким образом, потребности общества постоянно изменяются, их качество и количество растет, отражая современную действительность, соответствуя экономическому развитию общества, его научно - техническому состоянию и осуществляет толчок личности к саморазвитию.

Список использованной литературы

1. Алексеев Н.Е., Глухова З.В. Парадигма теории потребностей в условиях новой экономики России. // Омский научный вестник 2013. № 1 (115). С.42 - 46.
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. Веблен Т. Теория праздного класса. / Под общ. редакцией В.В. Мотылева / Изд. Прогресс, М.: 1984, – С. 201 - 202. С.368.
4. Герасимов Н.В. Экономическая система: Генезис. Структура. Развитие / редкол.: Э.А. Лутохина и другие. М., 1991. 349 с.
5. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб.: Евразия, 1999. –105 с.
6. Маркс, К. Экономические рукописи 1857–1859 года [Текст] Т. 46. Ч 1. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Изд - е 2–е. – М.: Политиздат, 1970. – 641 с.
7. Менгер, К. Основания политической экономии [Текст] / К. Менгер. – Одесса, 1903. – 486 с.
8. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] В2 т. Т. 1 / А. Смит // Антология экономической классики. – М., 1991. – 322 с. С.91.
9. Туган – Барановский М.И. Основы политической экономии [Текст]. / М.И. Туган - Барановский Петербург. – 1915. – 410с.
10. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Потребности людей и принципы современной экономической политики. // Известия Сочинского государственного университета. 2014. N 1(29)126 - 131.
11. Jevons W. The Theory of Political Economy. London, 1924. – С. 55.

© Василенкова Н.В., 2016

Водяхо Е.С.,
студентка 3 курса
финансово - экономического факультета
Брянского государственного университета
им. акад. И.Г. Петровского,
г. Брянск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ эффективности использования нематериальных активов (далее НМА) является необходимой частью проведения исследования по использованию ресурсов организации. Оценка нематериальных средств способствует принятию рациональных руководящих решений, обеспечивающих рост результативности работы предприятия с помощью обнаружения скрытых ресурсов в конкретной сфере деятельности.[2, с.19]

С точки зрения достижения эффекта финансового развития компании к главным задачам исследования нематериальных активов можно отнести:

- определение задач экспертного анализа эффективности формирования и использования НМА;
- уточнение конкретных источников данных, представляющих информацию о нематериальных активах;
- разработка с усовершенствованием аналитических характеристик и процедур;
- создание моделей, характеризующих влияние различных обстоятельств на эффективность НМА и определение влияния нематериальных активов на конечную работу организации.

Проведение анализа нематериальных средств включает этапы:

- анализ состава, структуры и динамики;
- анализ движения и состояния;
- анализ эффективности использования [3].

Анализ необходимо начинать с исследования наличия, размера, структуры нематериальных активов (в сопоставлении за определенное количество схожих временных периодов).

Необходимо исследовать состав и структуру нематериальных средств:

- в зависимости от источников их поступления;
- в зависимости от степени правовой защищённости;
- в зависимости от времени полезного пользования;
- в зависимости от ликвидности и рисков инвестиций в НМА.

По результатам анализа подводятся итоги о воздействии на отклонение суммарной стоимости НМА изменения размера отдельных их видов, также дается экономическая оценка результатам изменениям структуры НМА, которое произошло в анализируемом периоде.

На втором этапе проводится анализ движения, износа и годности НМА как в общей совокупности, так и каждого вида. В ходе экспертного анализа производятся расчеты и

оценки показателей роста, выбытия и прироста, определяющих динамику НМА, и показателей изношенности и пригодности.

Оценочные коэффициенты следует рассматривать в динамике, другими словами: сравнивая с периодом времени, предшествующим отчётному, либо за ряд аналогичных временных промежутков. Такой анализ даёт возможность обнаружить отрицательные и положительные тенденции в использовании отдельных объектов нематериальных средств и их групп.

По результатам анализа подводится итоговая оценка на предмет выявления интенсивности движения, уровня изнашиваемости и пригодности нематериальных активов. Также будет целесообразным сравнить величины показателей их выбытия и пополнения. Если величина показателя пополнения больше величины выбытия, это свидетельствует о развитии направления компании, делающим ставку на использование НМА в своей деятельности, что в современных экономических условиях считается выгодным. Следует отметить, что главной задачей приобретённых и использованных предприятием НМА, считается извлечение дополнительных выгод в ходе работы корпорации.

В заключении хочется отметить, что НМА являются мощнейшим средством рыночной экономики, о чем свидетельствует процветание компаний с высокой долей этих активов в зарубежных национальных экономиках.

Список использованной литературы

1. Рулинская А.Г. Анализ и прогноз валового регионального продукта и накопления основного капитала как методы оценки экономического развития региона // Экономические и гуманитарные науки. 2011. № 5 (232). С. 92 - 98

2. Рулинская А.Г. Методологические аспекты проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций // Вестник Брянского государственного университета. 2009. №3. С. 19 - 25.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учебник. URL: <http://www.bibliotekar.ru/deyatelnost-predpriyatiya-2/107.htm>

© Водяхо Е.С., 2016

Ворожейкина А.Ф.,

студентка 4 курса

факультета подготовки специалистов
для судебной системы на базе СПО

РГУП,

г. Москва, Российская Федерация.

Научный руководитель: профессор РГУП Вашекин А.Н.

МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ТРУДОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ

Структура любого коллектива подразделяется на два уровня – первичный и вторичный. В рамках одной организации первичной является группа всех сотрудников компании.

Вторичная группа имеет более узкое значение: это могут быть коллеги, работающие в одном отделе, имеющие общую цель и направленность в труде. Межличностные отношения в первичном коллективе обычно носят общий характер [1]. В такой группе людей общение проходит на деловом, бытовом, эмоциональном уровнях. В первичном коллективе близкий контакт не обязателен. Вторичный коллектив, как правило, состоит из малых групп людей, эмоционально связанных друг с другом. Поэтому анализ межличностных отношений в коллективе следует проводить на примере вторичных групп [2].

Трудовой коллектив определяет сложную иерархическую систему отношений, главная задача которых – добиться общих целей стоящих перед организацией [3]. Помимо формально выделенных групп всегда существует как минимум одна неформальная [4]. Она возникает в процессе взаимодействия между коллегами, не подчиняется администрации и руководству организации, основана на взаимной симпатии и антипатии; в ней всегда имеются лидеры и аутсайдеры [5]. Поскольку одни члены группы имеют свойства подавлять других, конфликты в трудовых коллективах неизбежны. Они часто начинаются с разногласий между членами формальной группы, что в некоторых случаях идет на пользу. Например, если в коллективе есть человек склонный к спорам, то некоторые члены организации не вступают с ним в перепалку, а наблюдают за ходом событий. Подобное поведение позволяет больше узнать о взглядах и стиле поведения своих коллег, а разногласия помогают коллективу сплотиться для их преодоления [6].

Конфликт как социальное явление делится на четыре вида. Внутриличностный (например, когда к человеку предъявляются противоречивые требования) и межличностный (часто проявляется в борьбе руководства или коллег за использование какого-нибудь оборудования, в определении кандидатуры на интересующий вид деятельности) возникают за счет разницы в характерах, взглядах и ценностей между членами коллектива. Конфликт между личностью и группой в большей степени касается неформальных групп и сложившихся в них норм поведения. Чтобы быть признанным в коллективе, нужно четко соблюдать эти правила. Любое мнение, идущее в разрез с мнением группы, может привести к такому типу конфликта. И, наконец, межгрупповой конфликт, который отражает разногласия между формальными и неформальными группами коллектива. Наиболее часто это относится к борьбе между отделами компании за финансовые или трудовые блага [7].

Из проблем межличностных отношений в коллективе существуют и различные пути выхода: уклонение (уход от конфликта и пресечения его развития), сглаживание (снижение напряженности в ходе конфликта), принуждение (попытка заставить окружающих принять одну точку зрения), компромисс (принятие точки зрения обеих сторон в сбалансированном виде). когда учитываются обе точки зрения, возникшие во время конфликта. Решение проблемы заключается в готовности коллектива рассмотреть все точки зрения, понять причину конфликта и устранить её, придя к общему мнению [8].

Исследование феномена межличностных отношений в коллективе привело социологов и основателей менеджмента к выводу, что взаимоотношения между коллегами организации должны сопрягать в себе несколько видов решения проблемы, взаимно дополняющих друг друга [9].

Список использованной литературы

1. Быканова О.А. Исследовательская деятельность в рамках обучения финансовой грамотности социально - ориентированной молодежи // Молодой ученый. 2015. №22. С. 760 - 762
2. Ващекин А.Н. Моделирование и выбор рациональных стратегий коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли: монография. М.: изд - во ВЗФЭИ, 2004. 120 с.
3. Ващекин А.Н. Применение математических методов теории нечетких множеств при моделировании принятия решений в экономической и правовой сфере // Экономика. Статистика. Информатика. Вестник УМО. 2013. № 6. С. 18 - 21.
4. Ващекина И.В. Механизм корпоративной социальной ответственности в банковской системе России: теория и практика // Наука и практика. - 2015. № 3 (19). - С. 66–74.
5. Ващекина И.В. Структурная эволюция современных национальных банковских систем: преимущества и недостатки в условиях экономического кризиса // Вестник РГТЭУ. - 2012. - №1 (61). - С. 36 - 44.
6. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Введение прогрессивной шкалы по НДС: палитра мнений // Вестник Московского университета МВД России. 2015. № 1. С. 205 - 212
7. Ловцов Д.А., Богданова М.В. Экономико - правовое регулирование интеллектуальной деятельности предприятий промышленности России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. № 3. С. 55 - 59.
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. Р. 75 - 79.
9. Vashchekin A.N. The development of new organization forms of wholesale trade enterprises in Russia // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2015. № 2. С. 29 - 33.

© Ворожейкина А.Ф., 2016

Ворочай О.Б.,

студентка 3 курса
финансово - экономического факультета
Брянского государственного университета
им. акад. И.Г. Петровского,
г. Брянск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

На сегодняшний день перед Россией стоят вызовы, которые требуют мобилизации потенциальных возможностей экономики страны: снижение цены за баррель нефти, снижение курса рубля, низкие кредитные рейтинги, санкции, вывоз российского капитала. В 2015 г. отток капитала из нашей страны составил около 150 млрд. долл. [1, с. 2]. Отсюда следует замораживание проектов инновационной деятельности, строительства объектов производства и создание источников подъема экономики.

Ответные санкции России на запрет ввоза из - за рубежа продуктов питания открывают потенциально новые возможности для развития отечественной агропродовольственной сферы.

Наиболее «импортными» отраслями экономики России являются машиностроение (50 % импорта страны), химическая промышленность (15 %), агропродовольственная отрасль (13 %), металлургия (7 %).

Рассмотрим модели импортозамещения в данных отраслях экономики России.

Наиболее крупная статья российского импорта – это легковые автомобили. На их долю приходится около 20 млрд. долл.

В российском автопроме наблюдается тенденция частичного импортозамещения. В первую очередь это достигается за счет иномарок российского производства. Собранные на 60 % и более процентов из комплектующих принадлежностей, приобретенных импортным путем, они являются, по сути, наполовину импортными.

Что же касается авиационной техники, то рынок почти полностью заполнен импортными самолетами и за последние 20 лет почти потерян [5, с.12]. Но следует отметить, что российский самолет SSJ - 100 пользуется большой популярностью не только на внутреннем, но и на внешнем рынке авиатехники.

По статданным, Россия в 2015 г. произвела 170 самолетов, из которых на самолеты гражданского пользования приходится четвертая часть (42 самолета). Таким образом, чтобы завоевать лидерскую позицию на рынке авиатехники, следует идти именно путем импортозамещения, а также развития производства самолетов гражданского пользования с целью экспорта [6, с.101].

Россия имеет хорошую сырьевую базу, которую можно успешно использовать, чтобы наладить производства полимерных материалов, импорт которых на сегодняшний день составляет 11,5 млрд. долл. средств парфюмерии и косметики (3,6 млрд. долл. импорта). Следует отметить, что Россия может в довольно быстрые сроки осуществить импортозамещение этих видов продукции (кроме лекарств). В условиях низкого курса рубля также удастся увеличить долю экспорта [6, с.72].

Россия экспортирует на мировой рынок сельскохозяйственное продовольствие на сумму около 17 млрд. долл. Преобладают злаки (около 7 млрд. долл.), подсолнечное масло (около 2 млрд. долл.) и др. Но импорт сельскохозяйственного продовольствия в 2,5 раза превышает экспорт [6, с.98].

Стоит отметить, что у России уже есть примеры довольно успешного импортозамещения: развитие зернового хозяйства и производство мяса птицы. Самообеспеченность России по зерну и яйцу почти достигла отметки 100 %, а по мясу птицы - стремительно движется к отметке в 90 %. Из этого можно сделать вывод, что перспективы роста экспорта и снижения импорта для России имеют положительные прогнозы.

По нашему мнению, Россия способна достигнуть больших успехов в практике импортозамещения в агропродовольственной отрасли. Достигнуть этого можно эффективно и рационально используя сельскохозяйственные ресурсы в различных климатических зонах.

В России черная и цветная металлургия являются экспортно - ориентированными отраслями. Наша страна является крупнейшим поставщиком на мировой рынок алюминия (6 млрд. долл.), никеля (4 млрд. долл.), меди (2 млрд. долл.) и других цветных металлов [6, с.68].

Импортозамещение в металлургической отрасли можно осуществить своевременной модернизацией производства. Например, в начале строительства газопроводов наша страна столкнулась с проблемой отсутствия труб большого диаметра с покрытием для строительства газопроводов, так как отечественные заводы таких труб не производили.

Поэтому с Германией был заключен контракт, суть его состояла в обмене труб немецкого производства на российских газ – «контракт века».

В настоящее время металлургические мощности России позволяют производить газопроводные трубы, которые в свою очередь даже поставляются на экспорт.

Импортозамещающую продукцию российская промышленность сможет произвести в требуемых количествах лишь через год - два, не ранее. Страна отрезана от дешевых западных кредитов, поэтому приходится экстренно менять инвестиционные проекты [5].

Уникальность экономической ситуации, сложившейся в России, потребовавшая чрезвычайных мобилизационных антикризисных мер, представляет реальный шанс усовершенствовать существующую теорию и практику экономического роста страны и международной торговли в соответствии с новыми реалиями [6].

Ценовая динамика объясняется объективными и субъективными факторами. Пути улучшения ценовой, и в целом, рыночной ситуации, безусловно, в оздоровлении общего состояния экономики России путём привлечения инвестиций, развития сельского хозяйства и экономического роста региональной промышленности (импортозамещения) [3, с.83].

Список использованной литературы

1. Березинская О., Ведев А. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики. 2015. №1.

2. Крылатых Э.Н., Мазлоев В.З. и др. Национальная экономика: обеспечение продовольственной безопасности в условиях интеграции и глобализации. М.: Инфра - М, 2014.

3. Рулинская А.Г. Экономическая оценка текущей статистики потребительских цен (на материалах Брянской области) // Актуальные вопросы современной экономической науки Сборник докладов XX - й Международной научной конференции. Ответственный редактор А.В. Горбенко. Липецк, 2015. С. 81 - 84.

4. Содружество независимых государств в 2015 году. Стат. ежегодник. М., 2014.

5. Фальцман В. Импортозамещение в ТЭК и ОПК // Вопросы экономики. 2015. №1.

6. Фальцман В.К. Конкурентоспособность России на рынках большой Европы и мира. Колл. монография Института Европы РАН. М.: Весь мир, 2014.

© Ворочай О.Б., 2016

Гаврилова О.С.,

Ассистент кафедры «Экономика и организация ИТС в АПК»

Российский государственный аграрный университет –

МСХА имени К.А.Тимирязева

г. Москва, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Пищевая отрасль промышленности России объединяет около 30 отраслей, которые характеризуются определенными технологиями изготовления продукции и различной организацией производства. Хлебопекарная промышленность выступает одной из ведущих

пищевых отраслей агропромышленного комплекса и выполняет задачу по выработке продукции первой необходимости, а также обеспечивает около 10 % выручки всей пищевой промышленности. В 2015 г. объем розничного рынка реализации хлебобулочных изделий составил свыше 500 млрд. руб. По этим данным производство хлеба занимает 4 - е место среди продовольственных товаров после мясных продуктов, молочной продукции и кондитерских изделий.

В настоящее время развитие хлебопекарной отрасли России сопряжено с наличием ряда объективных и субъективных проблем. На протяжении 2010—2015 гг. наблюдается тенденция снижения объемов производства хлебобулочных изделий на 1,5—3 % ежегодно, что отражено в таблице 1. Это происходит по следующим причинам: финансовое положение многих предприятий остается нестабильным, рентабельность отрасли не превышает 2,5—3 % , уровень средней заработной платы на 25 % —30 % ниже среднего по экономике, отсутствует региональная инфраструктура хлебопечения [3]. Кроме того, хлебопекарные предприятия не относятся к сельскохозяйственным товаропроизводителям и на них не распространяются меры государственной поддержки.

Таблица 1 - Объемы производства хлебобулочных изделий в России, т.

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Хлеб и хлебобулочные изделия	7758883	7483276	7212657	7144214	7049112	6891724

Хлебопекарная промышленность представлена большим количеством хозяйствующих субъектов, различных по потенциалу, объемам и ассортименту выпускаемой продукции, финансовым составляющим и др. [1, с. 12].

В настоящее время в России функционирует более 10 тыс. пекарен и хлебозаводов. Однако в связи с увеличением цен на сырье, продолжающимся ростом тарифов на энергоносители (18—25 % в год), износом оборудования и использованием низкотехнологических систем производства, растут индивидуальные издержки предприятий. Как следствие, происходит частичное снижение производительности труда, недостаточно эффективное использование сырьевых, человеческих, временных, финансовых, энергетических и других ресурсов [2].

Вступление России в ВТО повысило требования к конкурентоспособности отечественных хлебопекарных предприятий и повышение экономической эффективности хлебобулочной промышленности на основе комплексной модернизации отрасли. Для этого необходимо создать инновационные системы, где наука – инновации и новые технологии должны быть во взаимодействии.

Модернизация производства

Требования к промышленным предприятиям и производимой продукции растут с каждым годом. Потребителю необходимо высокое качество товаров, государству – экономия энергоресурсов, энергоэффективность и экологичность производства, работникам – достойные условия труда, включающие безопасность и комфорт. Для того чтобы отвечать всем требованиям, расти и развиваться, предприятиям хлебной промышленности необходимо активно модернизировать производство с целью повышения

качества продукции и экономии временных, человеческих и финансовых ресурсов, что дает возможность значительно снижать производственные издержки. Внедрение энергосберегающих технологий – наиболее перспективное направление повышения рентабельности производства.

Модернизация и оптимизация работы технологического оборудования

В таблице 2 представлены мероприятия, рекомендуемые для проведения на предприятиях хлебопекарной промышленности.

Таблица 2 - Мероприятия по экономии энергоресурсов в технологическом процессе

<i>Стадия производственного процесса</i>	<i>Суть мероприятия</i>	<i>Цель</i>
Хранение и подготовка муки к производству	установка более эффективных электродвигателей	снижение потребления электроэнергии
Охлаждение дрожжей и воды	правильное размещение камер и оборудования	снижение потребления электроэнергии, оптимизация рабочего пространства
	своевременная очистка поверхностей конденсаторов и испарителей	
	использование автономных камер	
	максимальная загрузка камер охлаждения	
	контроль состояния теплоизоляции камер	
	секционирование камер, уменьшение их высоты	
Расстоечные шкафы	Уход от использования пара, утилизация теплоты уходящих газов	снижение потребления газа, повышение качества продукции
Хлебопекарные печи	утилизация теплоты уходящих газов хлебопекарных печей	снижение потребления газа, повышение качества продукции
	настройка режимов работы горелок	
	теплоизоляция и использование смотровых лючков	
Выгрузка готового хлеба из форм	Применение частотно - регулируемых приводов на вытяжных вентиляторах	снижение потребления электроэнергии
Охлаждение готовых изделий	установка более эффективных электродвигателей	снижение потребления электроэнергии, улучшение параметров микроклимата в помещениях
	повышение эффективности холодильного оборудования и систем вентиляции	
Пневмотранспорт муки	замена компрессоров воздуходувками либо установка специальных компрессоров	снижение потребления электроэнергии, повышение качества сырья

Рассматривая современный рынок хлебобулочного производства необходимо отметить наличие тенденций, которые имеют инновационный характер. Инновационная политика в хлебобулочном производстве позволит: повысить экономическую эффективность на основе производственной политики.

Для дальнейшего инновационного развития хлебобулочного производства в России предлагаются следующие мероприятия:

- мероприятия по переходу на массовое производство различных сортов муки;
- поставки оборудования для различных типов мельниц;
- стимулирование объединения мелких товаропроизводителей в средние - и крупнотоварные предприятия;
- разработка и реализация мер по стимулированию производства качественной продукции, организация специализированных пунктов по заготовке, хранению и первичной обработке сырья;
- увеличение объемов финансирования бюджетных программ путем субсидирования, выдаваемым предприятиям хлебобулочного производства, и организации лизинга оборудования.

Реализация мероприятий, внедрение новой техники и технологий, которые сопутствуют становлению экономики в отрасли позволит хлебобулочному производству динамично развиваться, соответствуя мировым стандартам качества, которые способствуют повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Список использованной литературы

1. Горин В.В. Методы совершенствования качества продукции и услуг в хлебопекарной промышленности / В.В. Горин // Стандарты и качество, 2009. – 3. – С. N 13 - 16.
2. Миронов В. Торговлю заставят съесть весь хлеб. / В. Миронов, Т. Фомченков // Российская газета. 2013.
3. Семенова Н. Россия и ВТО: аграрно - продовольственный вопрос. / Н. Семенова // Международный экономический форум. 2012.

© Гаврилова О.С., 2016

**Гайсина Г.Н.
Сягеева А.В.**

студенты 3 курса экономического факультета Набережночелнинского института
(филиала) Казанского Федерального университета,
г. Набережные Челны, Российская Федерация

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ²

Экономическая безопасность (ЭБ) - это состояние защищенности экономики от внешних и внутренних угроз[6, с.224].

Сама экономическая безопасность обладает сложную внутреннюю структуру:

- экономическую независимость, которая в условиях нынешнего известного хозяйства совершенно не носит абсолютного характера. Международное разделение

² Работа выполнена под руководством доцента к.э.н. Кошкиной И.А.

труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга. В данных условиях экономическая независимость означает вероятность проверки государства за национальными ресурсами, достижение подобного уровня производства, результативности и качества продукции, который снабжает ее конкурентоспособность и разрешает на равных участвовать в мировой торговле, обмене научно - техническими достижениями;

- постоянство и стабильность национальной экономики, предполагающие защиту имущества во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, борьба с преступными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать общественные потрясения, и т.д.;

- способность к саморазвитию и прогрессу, что особенно важно в нынешнем динамично формирувавшемся мире. Создание подходящего климата для инвестиций и инноваций, стабильная модернизация производства, рост профессионального, образовательного и общекультурного уровня рабочих становятся нужными и неизменными условиями стабильности и самосохранения национальной экономики [1, с.319].

Экономическая безопасность - это совокупность условий и факторов, снабжающих самостоятельность национальной экономики, ее неизменность и постоянство, способность к устойчивому обновлению и самосовершенствованию [2, с.328].

Промышленность является важной частью обеспечения экономической безопасности страны.

Промышленность – это совокупность предприятий, занятых производством орудий труда, добычей сырья, материалов, производством энергии дальнейшей обработкой продуктов, полученных в промышленности или произведённых в сельском хозяйстве – производством потребительских товаров.[2, с.328].

Росстат делит всю промышленность на три основных категории:

- 24 % - добыча полезных ископаемых
- 65 % - обрабатывающие производства;
- 11 % - производство / распределение электроэнергии, газа и воды.

Наиболее развиты в России отрасли добычи и переработки углеводородов, металлургия, химическое производство, машиностроение, производство разного рода транспорта и пищевое производство.

В процессе формирования социально - экономических прогнозов, индикативных планов развития экономики используется система показателей, с помощью которых осуществляется оценка промышленного производства. Так в октябре 2014 года индекс промышленного производства в России увеличился на 2,9 % от аналогичного периода предыдущего года. При этом добыча полезных ископаемых выросла на 1,9 %, обрабатывающая промышленность – на 3,6 %, электроэнергетика – на 2,8 % .

Более подробно это можно увидеть из рисунка 1 «Динамика индекса промышленного производства (ИПП) в России в 2014 году (в % к аналогичному периоду предыдущего года)» [4, с.180].

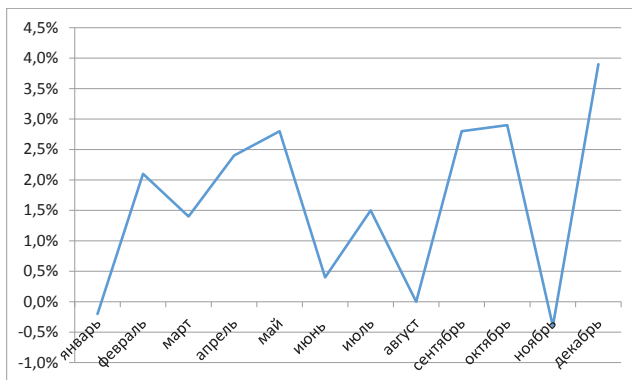


Рис.1 Динамика индекса промышленного производства (ИПП) в России в 2014 году.

Так же из этого можно сделать вывод, что по сравнению с предыдущим годом промышленное производство в России ускорилось, прежде всего в обрабатывающей промышленности (особенно в пищевой, нефтепереработке, производстве пластмассовых изделий и ж / д транспорта).

Рассмотрим характеристику промышленности Российской Федерации:

- Предприятия российского оборонпрома составляют второй по величине в мире комплекс оборонных производств, обеспечивающий свое продукцией Российскую Армию (вторую по силе в мире), позволяющий стране стабильно занимать второе место по экспорту вооружений в мировом рейтинге (27 % мирового рынка оружия и 15,5 млрд экспортной выручки в 2014 г.)

- В 2014 г. объёмы судостроения выросли на 14 % .

- Большинство авиастроительных предприятий в России объединены в Объединённую авиастроительную корпорацию (ОАК). В 2014 году ОАК поставила 161 самолет и увеличила выручку на 30 % .

- За первое полугодие 2015 года экспорт сельскохозяйственной техники из России увеличился в 2 раза до рекордных 3,8 млрд руб [3, с.352].

Но не смотря на это, основной проблемой экономической безопасности является сокращение доли наукоемкой и трудоемкой продукции на зарубежных странах [4, с.180]. Довольно очевидным является тот факт, что без инновационной научной деятельности невозможно гармоничное развитие всех значимых отраслей производства. Российская экономика демонстрирует в целом устойчивую динамику роста затрат в создание инновационной экономики. Однако рост этот начался сравнительно недавно, при этом с очень низкой стартовой базы [5, с.101].

Таким образом, формирование комплекса механизмов обеспечения экономической безопасности в промышленности России предполагает наличие двух важных условий в стране: социально - экономическую консолидацию необходимых ресурсов и средств в промышленности, страховом секторе и эффективность государственного воздействия на развитие национальной промышленности. Только в результате рационального их взаимодействия, синтеза возможно формирование уровня безопасности нового качества, обеспечивающего в итоге улучшение социально - экономических показателей развития

страны, торможение кризисных процессов и явлений, общий экономический рост и народнохозяйственный эффект.

Список использованной литературы:

1. Мендельсон Л.А.. Теория и история экономических кризисов и циклов - Изд. Социально - экономической литературы - 2005. С.319
 2. Карпей Т.В. Экономика, организация и планирование промышленного производства Изд. Минск. - 2004 С.328
 3. Индикаторы науки:2014; Статистический сборник. - М.:ГУ - ВШЭ, С. 2014 - 352.
 4. Кошкина И.А., Шайхеева Д.Х. Машиностроение как фактор экономической безопасности // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2014. № 29. - С. 180 - 185.
 5. Кошкина И.А. Экономическая безопасность, конкурентоспособность и ценнолизация // Социально - экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. 2015. Т. 1. № 2 (65). С. 101 - 110.
 6. Кошкина И.А. Основания исследования ценности и полезности применительно к экономической безопасности и факторам // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2015. № 2 (46). С. 224 - 232.
- © Гайсина Г.Н., Сягаева А.В., Кошкина И.А., 2016

Герашенко А.А.,
студентка 4 курса
факультета бизнеса и рекламы
Орел ГИЭТ,
г. Орел,
Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время финансовый рынок России развивается высокими темпами. Финансовый рынок представляет собой сплав национальных и международных рынков. Отмечая в целом нестабильное развитие современной российской экономики и финансового рынка, следует отметить, что в работах российских исследователей справедливо указывается на такие риски интеграции российского финансового рынка в мировую финансовую систему, как преобладание краткосрочной инвестиционной ориентации в деятельности финансового сектора. Это обстоятельство объясняется следующими причинами [1, 35]:

- отсутствием государственной программы выхода финансового сектора из затяжного экономического кризиса, включая текущий долговой европейский кризис, а также частой сменой приоритетов в денежно — кредитной политике государства;

- отсутствием практического опыта формирования инвестиционной политики в финансовой сфере с учетом зарубежного инструментария и передовых подходов инвестиционного менеджмента.

С целью преодоления этих негативных тенденций, не способствующих процессу создания в России современной рыночной экономики, следует активнее совершенствовать теоретические аспекты оценки инвестиционного процесса, оказывающего стимулирующее воздействие на финансовый рынок. Такая опережающая целевая установка должна осуществляться, исходя из научно выверенной экстраполяции экономической ситуации и объективного понимания финансового положения инвесторов, с использованием научных данных, практического опыта и управленческих навыков [6, с. 24].

Одной из причин неравномерного развития экономики нашей страны многие эксперты считают несовершенство российского законодательства, которое не может гарантировать безопасности инвестиций в различные отрасли экономики. Многие западные инвесторы отказываются от существенных вложений в экономику нашей страны из-за неуверенности в возможности возврата инвестиций, а также из-за обилия различных бюрократических преград и высокого уровня коррупции. М. В. Васильева, А. Р. Урбанович выделяют следующие проблемы развития финансовых рынков в России в трех сферах (таблица 1).

Таблица 1 - Проблемы развития финансовых рынков в России

Проблемы развития финансовых рынков в России		
Основные резервы роста инвестиций и финансового рынка	Непрозрачность российских предприятий как главная проблема на стороне заемщиков и эмитентов	Инфраструктурные проблемы финансового рынка

С. С. Сулакшина определила такие условия развития финансового рынка России, как [6, с. 56]:

- финансовый рынок во многом зависит от иностранных инвесторов и совершенных ими финансовых операций;
- с каждым годом растет конкуренция иностранных банков с отечественными банками, вследствие чего тормозится развитие финансового рынка;
- проводится неэффективная валютная политика, бесконечно наращиваются валютные резервы;
- отечественные банковские организации отстают от иностранных банков и др.

В 2012–2015 годах российский финансовый сектор развивался весьма динамично. Отношение активов банковского сектора к ВВП выросло с 79,6 % на конец 2012 года до 101,1 % в середине 2015 года, кредитов экономики к ВВП – с 41,6 до 55,2 %, капитала к ВВП – с 9,4 до 11,2 %. Среди активов небанковских посредников наибольший прирост показали активы пенсионных фондов, увеличившись с 5,2 % ВВП в конце 2012 года до 6,5 % ВВП к концу первого полугодия 2015 года.

Особенности сложившейся в России структуры финансовой системы связаны с действием ряда факторов, в том числе с достаточно низкой активностью населения на финансовом рынке, сдвигом предпочтений населения в сторону обслуживания в кредитных

организациях, которые предоставляют не только банковское обслуживание, но и услуги на фондовом рынке, а также с невысоким уровнем доверия к небанковским финансовым посредникам из-за высокого уровня злоупотреблений в отрасли при недостаточной интенсивности надзорной деятельности и отсутствия механизмов воздействия на недобросовестных участников.

Однако ключевую роль играет чрезвычайно высокая востребованность населением банковских вкладов, характеристики которых сочетают в себе высокие процентные ставки, льготный режим налогообложения процентного дохода и курсовых разниц (для вкладов в иностранной валюте), высокий уровень надежности вкладов благодаря системе их страхования, обеспеченной Банком России, а также простоту, привычность и доступность этого продукта.

Рынок акций в России, сформировавшийся в значительной степени благодаря приватизации государственных предприятий, не смог стать источником массового привлечения капитала в силу слабости корпоративного управления в российских акционерных обществах. Рынок облигаций из-за отсутствия потенциала внутреннего инвестора и высокой инфляции сформировался преимущественно в форме рынка еврооблигаций, номинированных в иностранной валюте, и на этом рынке проявляют активность главным образом иностранные инвесторы.

Сдерживающее влияние на развитие финансового рынка оказывают низкий уровень накопленных сбережений граждан. Среди развивающихся стран Россия находится в средней группе по уровню располагаемого дохода на душу населения. Среднемесячные среднедушевые доходы населения в первой половине 2015 года достигли 27,3 тыс. руб. (в 2014 году они составили 27,8 тыс. руб.). Тенденция снижения уровня доходов и покупательной способности населения наблюдается и в 2016 г. Согласно сопоставимым (с учетом коррекции на паритет покупательной способности в разных странах) оценкам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), годовой располагаемый доход домохозяйств в России в 2014 году составил 19,3 тыс. долл. США. Вместе с тем удельный вес сбережений в общей структуре использования денежных доходов населения остается достаточно низким: несмотря на рост нормы сбережения до 13,6 % в первом полугодии 2015 года, в среднем за последние три года значение данного показателя составило лишь 9,5 %.

Помимо достаточно низкой нормы сбережений необходимо отметить доминирование в структуре накоплений домохозяйств банковских депозитных продуктов. Отношение объема вкладов населения к ВВП на конец первого полугодия 2015 года составило 27,2 %, что является невысоким показателем по сравнению с сопоставимыми развивающимися странами. Тем не менее, депозиты населения являются второй по величине статьёй пассивов кредитных организаций, уступая лишь средствам нефинансовых организаций, размещенным на расчетных и депозитных счетах. Не кредитные финансовые продукты, напротив, пользуются гораздо меньшим спросом со стороны населения, и уровень их проникновения сильно отстает от сопоставимых стран с развивающимися рынками. Объем пенсионных сбережений населения России по состоянию на конец первого полугодия 2015 года составил 4,6 трлн. руб. (6,2 % ВВП), что сопоставимо с размером пенсионных фондов многих европейских стран, однако существенно меньше, чем в среднем в странах, входящих в ОЭСР.

Основные тенденции развития финансового рынка в России представлены в виде рисунка 1.

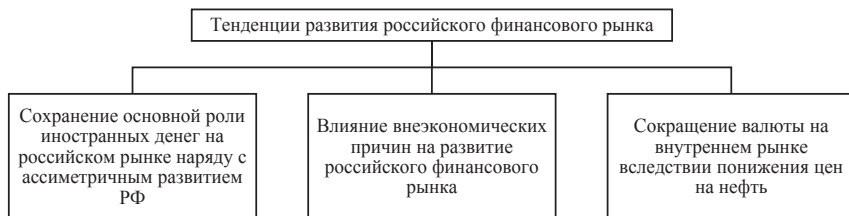


Рисунок 1 - Тенденции развития финансового рынка в России [6,с . 12]

Развитие финансового рынка в России имеет перспективные направления связанные как с развитием существующих, так и появлением новых услуг, которые могут быть востребованы юридическими и физическими лицами. 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. [3, с.1445].

Отметим, что в ряде случаев российский рынок остается закрытым для иностранных компаний, которые готовы предоставить более широкий спектр финансовых услуг на более выгодных условиях. С другой стороны, одной из причин привлекательности российского рынка для большинства зарубежных компаний является возможность быстрого обогащения путем проведения различных спекуляций в разных областях экономики. Потенциал развития финансового рынка России далеко не исчерпан, в настоящее время существует множество отраслей экономики, где необходимо предоставление финансовых услуг более высокого уровня. Несмотря на относительно высокий уровень инфляции, многие специалисты высоко оценивают финансовые возможности российской экономики. Чтобы привлечь значительную часть инвесторов на Российский финансовый рынок следует:

- более функционально вливаться в мировые промышленные схемы;
- обозначить направления развития внешнеторговых связей и приоритетных партнеров, отрасли, методы поддержки национального экспорта;
- дать начало созданию интеграционных форм регионального взаимодействия;
- расширить финансовую поддержку партнеров - экспортеров, с помощью увеличения активов фонда страхования экспортных кредитов, субсидирования процентной ставки по кредитам, использования накопленных валютных резервов;

Таким образом, основными перспективными направлениями развития финансового рынка России являются следующие:

1. Реформирование существующей модели финансового рынка в России. Данная мера позволит расширить возможности России по привлечению и перераспределению капитала, а также снизить системные риски [5, с.51].

Определение кредитоспособности заемщика обуславливается повышенным вниманием надзорных органов к оценке кредитных рисков банками [2, с.208].

2. Стимулирование реальных инвестиций в экономику России: с учетом определения оптимальной пропорции между привлечением иностранных инвестиций в Россию (преимущественно прямых) и вывозом капитала за рубеж.

3. Регулярный мониторинг диспропорций инвестиций в рамках государственной инвестиционной политики [5, с.52].

4. Обеспечение баланса интересов государства и бизнеса при введении ограничений на допуск иностранных инвесторов в отрасли, имеющие стратегическое значение для страны и обеспечения безопасности государства.

5. Комплексное развитие инфраструктуры финансового рынка, включая перспективные направления по освоению новых продуктов и технологических рядов; увеличение активности небанковских институтов развития; создание новых биржевых площадок и перспективы формирования в России мирового денежного центра.

Практическое применение данных мер позволит снизить информационные, регулятивные и технологические барьеры на рынке, препятствующие честности и справедливости ценообразования, что, в свою очередь, позволит нивелировать транзакционные издержки инвесторов.

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 [4, с.29].

Список использованной литературы

1. Васильева, М. В. Стратегические направления и ориентиры развития финансового рынка России / М. В. Васильева, А. Р. Урбанович // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2013. — № 2. — С. 35–39

2. 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.

3. 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.

4. 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.

5. Лавров А. Финансовая стабилизация фондового рынка / А.Лавров // Вопросы экономики, № 8, 2012. — С. 51–56.

6. Финансовые рынки и экономическая политика России: монография / Под ред. С. С. Сулакшина. — М.: Научный эксперт, 2013. — 454 с.

© Герашенко А.А., 2016

Голубева А.В.
студентка 5 курса
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

"РОССИЙСКИЙ БОЙКОТ" ГМО ПРОДУКТАМ

«Ешь, чтобы жить, а не живи, чтобы есть»

Различные мнения по поводу генно - модифицированных продуктов до сих пор вводят человечество в ступор. Все мы знаем, что генетически модифицированный организм (ГМО) — это растение или животное, чей генетический материал был изменен и после изменения обретает новые свойства.

Лидером по биотехнологии растений является транснациональная компания Монсанто (Monsanto Company). Основная продукция этой компании — это генетически модифицированные семена кукурузы, сои, хлопка, а самой распространенной является гербицид «Раундап».

Уже более 10 лет биотехнические корпорации снабжают мир генетически модифицированными продуктами. За все время, с внедрения на рынок генно - модифицированной культуры на рынок не было выпущено ни одного продукта, который имел бы улучшенные потребительские свойства. Все созданные генетически модифицированные организмы направлены на облегчение жизни крупного производителя и, конечно же, для сокращения объемов рабочей силы.

В основном в ГМО заинтересованы корпорации - разработчики, которые создают их для определенных маркетинговых задач. Компании, которые используют ГМ - продукты, стремительно теряют европейские рынки. Не только «Макдональдс» отказывается приобретать ГМ - овощи, но и другие сети «быстрого питания» («fast food»). В США пошли на уменьшения площади для засева ГМ - кукурузой и ГМ - соей. Возможно, поэтому в последние годы производители ГМО стремятся как можно больше попасть на рынок в Россию. В Америке, Канаде, Аргентине и Бразилии находятся самые большие площади для производства ГМ - культур.

Продукты, которые по согласно принятым европейским стандартам, более 0,9 % генетически модифицированных составляющих, должны подлежать обязательной маркировке. Стоит отметить, что не все производители наносят такую маркировку. Например, по словам Елены Шаройкиной, сотрудники ее Общенациональной Ассоциации Генетической Безопасности, которые проводят регулярные проверки на московских прилавках, ни разу не встречали «честной упаковки». Но в, то, же время она отмечает и позитивные тенденции, что за последние 3 года, как утверждает эксперт, за все проверки,

которые они проводили в Москве, они не находили ГМО в продуктах. За это время рынок на содержание в продуктах ГМО существенно очистился.

И хотя ГМО продукты имеют негативные ассоциации и не идеальную репутацию, «большие деньги любят ГМО», так как продавать такую продукцию выгодно.

Однако, земледельцы и фермерские хозяйства, которые привыкли выращивать традиционные, их также называют «органические», продуктов, опасаются, что ГМО способно вытеснить традиционные за счет более высокой приспособляемости. И тогда компании, которые продают ГМ - семена, станут монополистами и будут предлагать невыгодные условия полностью зависимым покупателям. Так как, если один раз посадить ГМ - культуру, то земля больше не сможет растить традиционные культуры, а семена ГМ - культур на следующий год, как привыкли фермеры, не дадут никакого результата. Следовательно, фермеры будут зависимо покупать ГМ - культуры.

Российское правительство старается бороться за здоровье своих граждан, Россия – первая страна, которая объявила бойкот ГМО продуктам.

По предположениям экспертов, от продуктов ГМО, которые импортируются из США, сначала откажутся Британия, Франция, Германия и те страны, которые располагают свои натуральные продукты, особенно после внедрения российского продэмбарго. Однако Белый Дом такая ситуация не устраивает, так как европейский рынок приносит американцам большие доходы.

Премьер - министр РФ Дмитрий Медведев заявил, что в России не будет развиваться производство генно - модифицированных продуктов, а также они не будут импортироваться. Россия может стать свободной от ГМО. В начале 2015 года правительственная комиссия одобрила законопроект, который запрещает выращивание и разведение ГМО на территории РФ. В конце апреля Государственная Дума приняла этот законопроект.

В отличие от американских продуктов, российские не будут содержать ГМО. Исходя из этого, министр сельского хозяйства РФ Александр Ткачев уведомил Владимира Путина, что спрос на такие продукты сильно возрастет.

"Мы уже видим, как спрос на российские чистые продукты повышается, особенно в Китае и в азиатском мире, я думаю, за этим будущее", - сказал Ткачев. На его взгляд, "за этим будущее - наши продукты будут нарахвать, в этом нет сомнений". Кроме того, Александр Ткачев пообещал Владимиру Путину, что увеличит производство зерна на 15 - 20 млн. тонн в ближайшие 10 - 15 лет.

Не только население РФ не готово к появлению продуктов, которые созданы в «лабораторных условиях», но большинство других стран. Исходя из опроса, проведенного Еврокомиссией 77 % людей против распространения ГМО.

За несколько месяцев текущего сезона США экспортировали 10 314 000 тонн кукурузы. Это на 22 % меньше чем за аналогичный период в прошлом сезоне. В сентябре – декабре экспорт семян сои снизился на 7 % , что составляет около 28 323 000 тонн.

Повредить экономике и окружающей среде может использование ГМ – культур. Так как крупнопромышленные хозяйства, а также богатые производственные центры, которые имеют возможность применять дорогостоящие семена, будут доминировать над разнообразием продукции, представленной мелкими фермерами, которые не смогут позволить себе внедрять дорогостоящие технологии ГМО - производства.

На данный момент выделяют пять факторов успешности производства ГМ – культур:

- 1) увеличение максимального урожая;
- 2) увеличение экономически оптимального урожая;
- 3) снижение стоимости выращивания культур при неизменном урожае;
- 4) улучшение качества продукции;
- 5) меньший риск изменения продажной цены.

Но стоит отметить, что экономическую выгоду ГМ – культур очень сложно определить. Так как семена таких культур стоят гораздо дороже обычных семян, в среднем на 35 % .

Агротехнически более простое выращивание ГМ - культур сложнее оценить в трудозатратах, потому что фермерам потребуются новые навыки для их выращивания. А прибыль при сбыте ГМ - продукции будет зависит от урожайности и рыночных цен.

Еще одной экономической проблемой является то, ГМО является объектом интеллектуальной собственности и, следовательно, все генные вставки, которые встраиваются в растения для получения ГМО, используются платно.

Существует популярный, громкословный тезис, о том, что ГМО – продукция решит проблему голода. Однако этот тезис можно быстро опровергнуть, при понимании того, что проблема лежит не в отсутствии продовольствия, а в отсутствии материальных благ и ресурсов.

Без политического решения по защите рынка от ГМО будет крайне сложно обеспечить доступ населения к натуральным продуктам на любом рынке, а корпорации предпочитают использовать уже работающие схемы, поэтому американский сценарий будет реализовываться там, где это возможно.

Для России перечень экономических рисков, которые возникают в связи с использованием ГМО в производстве продуктов питания и сельском хозяйстве, будет расти по мере ее интеграции в глобальное экономическое пространство. Самый главный удар может быть нанесен по имиджу России как производителя натуральных продуктов. На данный момент в мире спрос на экологически чистую продукцию неуклонно набирает обороты. Россия имеет большой потенциал в этой области, но если начнется массовое выращивание ГМО, то этот факт навсегда исключит подобную перспективу.

Список использованной литературы

1. Комарова А.В. Польза и вред генетически модифицированных организмов / А.В. Комарова // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки, 2013. - №7. – С.62 - 66.
2. Официальный интернет - портал «Монсанто» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.monsanto.com/global/ru/pages/default.aspx>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Парпуц А.А. Влияние ГМО на экономику России / А.А. Парпуц, Р.В. Менчиков, Е.С. Панкеев // Актуальные проблемы авиации и космонавтики, 2014. - №10. – С.235 - 236.

© Захарян А.В., Голубева А.В., 2016

ЭКОНОМИКА КРЫМА НА ФОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Республика Крым с апреля 2014 г. стала неразрывной составной частью России. Естественно, встает вопрос о её экономике на фоне других регионов страны, развитие которых отличается большой неравномерностью.

Неравномерность регионального развития и неоднородность экономического пространства России отмечается по всем параметрам социального и экономического развития. Эта особенность проявляется в экономическом доминировании одних регионов над другими, в глубокой социально - экономической дифференциации между регионами в пределах от избыточного до депрессивно - кризисного состояния.

Изучению проблем преодоления неравномерности и выравнивания значительных диспропорций российских регионов, формирования единого экономического пространства, посвящены работы А. Гранберга, Е. Кибалова, В. Кулешова, Л. Лаврова, С. Суспицына, В. Шабашева и др. В статьях В. Клисторина, Б. Лавровского, Л. Лексина, В. Малова и Л. Швецова разработаны перспективы развития региональных социально - экономических систем России.

С.Г. Светульников, А.В. Заграновская, И.С. Светульников [1] в своей работе предложили новые модели и методы моделирования социально - экономического развития регионов. Для регионального управления, с помощью корреляционного анализа, выявлены причинно - следственные связи между показателями, отражающими уровень социально - экономического развития и факторами, предопределяющими региональное развитие. Однако этого недостаточно для управления регионами и уменьшения экономического неравенства.

Е. Коломак [2], изучая динамику межрегионального неравенства по ряду характеристик развития, показывает, что в России продолжается пространственная концентрация экономической активности при достаточно высокой скорости межрегиональной дивергенции. К факторам пространственной концентрации и межрегиональных различий в России относятся плотность населения, размер и доступность рынков, степень диверсификации и отраслевая структура экономики. Главный фактор - наличие источников сырья не учитывается.

В предыдущих исследованиях автор, обосновав прогноз развития России на основе национальных счетов [3], сделал выводы по развитию каждого сектора экономики страны [4]. Характеристики экономики Крыма на фоне других регионов страны в литературе не освещены, и поэтому стали целью настоящей статьи.

Приняв в качестве обобщающего показателя уровня экономического развития региона страны величину внутреннего регионального продукта, приходящегося на душу населения (ВРП на душу населения), рассмотрим динамику этого показателя по трем группам: высокоразвитые, средние, депрессивные регионы (табл. 1).

Таблица 1.

Сравнительная характеристика неравномерного развития экономики регионов России за 2000 - 2013 гг.

Регионы России	ВРП на душу населения, тыс. руб.			Рост в отношении 2013 г. к 2000 г.	Соотношение к Чеченской республике, принятой за 1	Уравнение динамики роста региона за 2000 - 2013 гг., где t - номер года
	2000 г.	2005 г.	2013 г.			
Высокоразвитые экономические регионы						
Тюменская область	191,4	673,0	1 422,0	7,43	16,15	$Y=91,976 t - 183794$ при $R=0,97$
Сахалинская область	61,6	237,0	1 369,0	22,2	15,45	$Y=104,17 t - 208446$ при $R=0,91$
Чукотский автономный округ	66,0	230,0	927,0	14,0	10,53	$Y=80,373 t - 150803$ при $R=0,899$
Республика Саха (Якутия)	85,4	192,0	595,0	8,96	6,76	$Y=36,833 t - 73,611$ при $R=0,93$
Экономические регионы со средним уровнем развития						
Амурская область	28,3	88,6	259,0	9,15	2,94	$Y=18,909 t - 37797$ при $R=0,94$
Челябинская область	33,0	99,2	252,0	7,63	2,86	$Y=17,047 t - 34066$ при $R=0,96$
Кемеровская область	30,0	105	244,0	8,13	2,77	$Y=18,938 t - 37850$ при $R=0,95$
Рязанская область	22,2	70,7	243,9	10,9	2,77	$Y=15,161 t - 31309$ при $R=0,94$
Регионы депрессивного развития						
Республика Калмыкия	20,2	33,0	145	7,17	1,65	$Y=8,6815 t - 17369$ при $R=0,89$
Республика Ингушетия	6,67	17,4	100,9	15,13	1,24	$Y=9,8763 t - 19758$

						при R=0,87
Чеченская республика	7,12	20,0	88,0	12,36	1,0	У=8,01 т - 16038 при R=0,96
Информация об экономическом развитии Крыма за период 2000 - 2013 гг.						
Республика Крым	10,033	20,906	79,0	7,67	0,89	У=5,4878 т - 10971 при R=0,95

Согласимся с авторами вычислительного центра газеты «Коммерсант», которые пишут, что в 2013 году Крым по ВРП на душу населения занял бы 79 - е место (79 тыс. руб.) — после Калмыкии, Ингушетии и Чечни [5].

Анализируя таблицу 1, сделаем ряд выводов:

а) Экономические регионы России очень сильно различаются между собой по уровню экономического развития. Наиболее развиты регионы добычи нефти, газа, золота, алмазов, которые вошли в первую группу. При небольшой плотности населения этих регионов величина регионального продукта на душу населения очень высока. Экономика этих регионов в 6 - 16 раз выше уровня Чеченской республики. Из уравнений развития экономики видно, что их развитие продолжается очень высокими темпами (со среднегодовым приростом 37 - 104 тыс. рублей в год на душу населения);

б) Большинство регионов России имеет примерно одинаковый средний уровень экономического развития, обусловленный развитием перерабатывающей промышленности и сельского хозяйства. Среднегодовой прирост 15 - 19 тыс. рублей в год на душу населения. По уровню своего развития они опережают в 2,5 - 3 раза уровень Чеченской республики;

в) Ряд регионов, которые находятся в предгорьях кавказских гор, в суровых калмыцких степях, показывают низкий уровень экономического развития. Однако внимание центральных властей способствует наиболее быстрым темпам их развития. Показатели экономики регионов выше уровня Чеченской республики в 12 - 15 раз за исследуемый период. Из уравнений видно, что ежегодный прирост составляет 6 - 9 тыс. рублей на душу населения;

г) Сопоставление показателей экономики Крыма с регионами России свидетельствует о том, что уровень ее экономического развития крайне низок. Среднегодовой прирост на душу населения всего 5,5 тыс. рублей, что примерно в три раза ниже регионов со средним уровнем развития. За годы вхождения в состав Украины был нанесен серьезный ущерб развитию полуострова: исчезли четыре крупные океанические рыбоперерабатывающие флотилии, перестали работать гигантские судостроительные предприятия «Голубой залив» в Керчи, «Море» в Феодосии, выпускающие суда на воздушной подушке и на подводных крыльях. Ликвидирован телевизионный завод «Фотон», исчезло много промышленных предприятий. В сельском хозяйстве осталось 25 % виноградников и садов, 30 % поголовья скота и т.д. В значительной степени была разрушена система орошения сельскохозяйственных угодий Северо - Крымского канала. Однако Крым в составе Украины относился к развитому региону и занимал 10 - 11 место в рейтинге регионов, что видно из рисунка 1 [6].

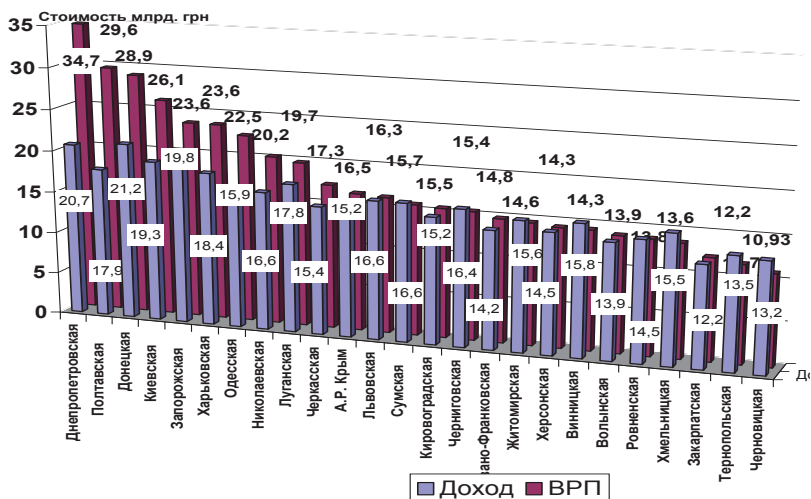


Рис.1. Автономная республика Крым в соотношении ВРП и денежного дохода по регионам Украины 2012 г., млрд. грн.

Анализируя данные рисунка, приходим к выводу, что если Крым в рейтинге регионов России на последнем месте, а в Украине - посередине, о низком общем уровне экономического развития украинской экономики.

Исследуем соотношение ВРП и денежного дохода на душу населения по выделенным регионам России (табл. 2).

Таблица 2

Сравнение регионов России по соотношению ВРП и денежного дохода на душу населения, тыс. руб.

Регионы России	ВРП на душу населения, тыс. руб.	Денежный доход на душу населения, тыс. руб.	Сопоставления уравнений за 2000 - 2013 гг. а) Уравнение динамики роста региона, где t - номер года; б) Уравнение динамики роста денежного дохода на душу населения региона, где t - номер года
Высокоразвитые экономические регионы			
Тюменская область	1422,0	436,788	а) $Y=91,976 t - 183794$ при $R=0,97$ б) $Y=31,878 t - 63733$ при $R=0,95$
Сахалинская область	1369,0	378,336	а) $Y=104,17 t - 208446$ при $R=0,91$ б) $Y=38,5968 t - 77206$ при $R=0,97$
Чукотский автономный	927,0	632,34	а) $Y=80,373 t - 150803$ при $R=0,899$ б) $Y=49,310 t - 98638$ при $R=0,96$

округ			
Республика Саха (Якутия)	595,0	378,336	а) $Y=36,833 t - 73,611$ при $R=0,93$ б) $Y=29,936 t - 59890$ при $R=0,95$
Экономические регионы со средним уровнем развития			
Амурская область	259,0	296,052	а) $Y=18,909 t - 37797$ при $R=0,94$ б) $Y=27,386 t - 54848$ при $R=0,94$
Челябинская область	252,0	262,856	а) $Y=17,047 t - 34066$ при $R=0,96$ б) $Y=22,973 t - 45979$ при $R=0,96$
Кемеровская область	244,0	236,384	а) $Y=18,938 t - 37850$ при $R=0,95$ б) $Y=17,85 t - 35694$ при $R=0,95$
Рязанская область	243,9	237,936	а) $Y=15,161 t - 31309$ при $R=0,94$ б) $Y=22,118 t - 44364$ при $R=0,97$
Регионы депрессивного развития			
Республика Калмыкия	145	135,732	а) $Y=8,6815 t - 17369$ при $R=0,89$ б) $Y=13,323 t - 26686$ при $R=0,96$
Республика Ингушетия	100,9	165,852	а) $Y=9,8763 t - 19758$ при $R=0,87$ б) $Y=16,692 t - 33433$ при $R=0,98$
Чеченская республика	88	206,256	а) $Y=8,01 t - 16038$ при $R=0,96$ б) $Y=20,239 t - 40536$ при $R=0,97$
Информация об экономическом развитии Крыма за период 2000 - 2013 гг.			
Республика Крым	79	68115	а) $Y=5,4878 t - 10971$ при $R=0,95$ б) $Y=8,3364 t - 16712$ при $R=0,96$

Из данных табл. 2 видно, что высокоразвитые экономические регионы способны выступать в качестве доноров, несмотря на растущий уровень их денежных доходов на душу населения (среднегодовой прирост 30 - 49 тыс. рублей).

Регионы со средним уровнем экономического развития относятся одновременно и к донорам, и получающим донорскую помощь. Для них характерно опережение прироста денежного дохода над приростом ВРП. Этот процесс - нормальное явление, так как в советский период оплата труда была ограниченной. Сейчас за один и тот же труд на Западе платят в 3 - 5 раз больше, чем в России. Надо постепенно увеличивать долю оплаты в созданном продукте, что соответствует росту валовой добавленной стоимости в целом в товаре.

В регионах депрессивного развития денежные доходы на душу населения в 1,5 - 2 раза ниже. Из анализа уравнений роста денежных доходов и роста ВРП видно, что темпы роста денежных доходов населения намного опережают темпы роста ВРП. Такова государственная политика выравнивания жизненного уровня населения России. Разница пока остается значительной.

Список использованной литературы

1. Светульников С.Г., Заграновская А.В., Светульников И.С. Комплекснозначный анализ и моделирование неравномерности социально - экономического развития регионов России.

– СПб.: / электронный ресурс / Режим доступа: <http://sergey.svetunkov.ru/economics/complex/MD2012-2012>. – 129 с.

2. Коломак Е. Неравномерное пространственное развитие в России: объяснения новой экономической географии. «Вопросы экономики». – 2013. - № 2.

3. Гончар И.В. Прогноз развития России на основе инновационной пятисекторной модели. - Сборник материалов XXXV Международной научно - практической конференции "Наука и современность – 2015". – Новосибирск. – 250 с.

4. Гончар И.В. Модель развития секторов формирования человеческого капитала и государственного управления России. – Проблемы современной экономики: сборник материалов XXIV Международной научно - практической конференции. – Новосибирск, 2015. – 214 с.

5. Крым в сравнении с российскими регионами. Ъ - Газета «Коммерсант» / электронный ресурс / Режим доступа: kommersant.ru/doc/2425297.

6. Азизов Г.С. Методологические основы формирования инновационной модели экономики (на примере Украины). Монография Сев НТУ. - Севастополь, 2014. – 137 с.

© Гончар И.В., 2016

Горюткина А.А.

студентка 3 курса

факультета финансово - экономического

КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова,

г. Краснодар, Российская Федерация

УЧЕТ ПОТЕРЬ ОТ БРАКОВ И ПРОСТОЕВ И ПОРЯДОК ИХ ВКЛЮЧЕНИЯ В СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Браком в производстве считаются продукты, изделия, полуфабрикаты, детали, которые не соответствуют по своему качеству установленным стандартам или техническим условиям и не могут быть использованы по прямому назначению или могут быть использованы лишь после их переработки или исправления.

Появление брака является неизбежной частью любого производства, следовательно его своевременное выявление и правильный учет должен быть организован на высоком уровне. Эти потери, согласно законодательству, можно включать в себестоимость продукции, при этом, увеличивая себестоимость продукции, они снижают размер получаемой прибыли.

1. По месту обнаружения брак делится на:

➤ внутренний, т.е. выявленный предприятием самостоятельно при проверке готовой продукции. При этом неисправимый брак оформляется актом о браке или ведомостью о браке, в которых фиксируется несколько фактов брака. Акт составляется работником технического контроля, мастером и начальником цеха и передается в бухгалтерию, где калькулируется себестоимость брака. Он утверждается руководителем организации, который принимает решение о порядке списания потерь от брака - за счет виновных лиц или за счет производства.

➤ внешний, выявленный у потребителя в процессе сборки, монтажа или эксплуатации изделия. Этот вид брака более неприятен из - за необходимости производить дополнительные затраты по перевозке неисправной продукции по командировке бригады ремонтников, а также из - за морального ущерба предприятию в виде антирекламы продукции.

2. В зависимости от характера дефектов, установленных при технической приемке, брак делится на:

➤ исправимый: исправимым браком считаются изделия, полуфабрикаты (детали и узлы) и работы, которые после исправления могут быть использованы по прямому назначению и исправление которых технически возможно и экономически целесообразно;

➤ неисправимый (окончательный): окончательным браком считаются изделия, полуфабрикаты, детали и работы, которые не могут быть использованы по прямому назначению и исправление которых технически невозможно или экономически нецелесообразно, то есть затраты на изготовление новой продукции, полуфабрикатов (узлов, деталей) взамен брака ниже, чем расходы по его исправлению.

Синтетический учет потерь от брака ведут на активном счете 28 «Брак в производстве».

Потери от неисправимого брака исчисляют вычитанием из его себестоимости стоимости забракованных изделий по ценам возможного использования и сумм, удерживаемых с виновников брака. Себестоимость внутреннего окончательного брака складывается из фактических затрат по установленным статьям расходов, за исключением затрат по статьям: «Расходы на подготовку и освоение производства»; «Общехозяйственные расходы»; «Потери от брака»; «Прочие производственные расходы». В организации с большой номенклатурой изделий брак обычно оценивают исходя из плановой или нормативной себестоимости.

Если брак исправимый, себестоимость готового изделия продолжает собираться в бухгалтерском учете на счете 20 «Основное производство», при этом по дебету счета 28 «Брак в производстве» отражают расходы на его исправление. Себестоимость внутреннего исправимого брака определяют исходя из стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов, израсходованных на исправление брака, заработной платы производственных рабочих, занятых исправлением брака, отчислений на социальные нужды и соответствующей доли общепроизводственных расходов. Потери от внутреннего исправимого брака определяют вычитанием из его себестоимости сумм, удерживаемых с виновников брака.

В себестоимость внутреннего окончательного и исправимого брака, происшедшего по вине поставщиков сырья, материалов и полуфабрикатов, включают также долю общезаводских расходов (как правило, в процентном отношении по утвержденному плану к заработной плате производственных рабочих, начисленной за операции до момента обнаружения окончательного брака или до момента доработки исправимого брака).

Стоимость внешнего брака состоит из производственной себестоимости забракованной продукции, расходов по приобретению этой продукции покупателями, а также транспортных расходов при замене забракованной продукции или расходов потребителя на исправление забракованной продукции. Штрафы, уплаченные покупателям за поставку бракованной продукции, относятся на счет 91 «Прочие доходы и расходы» и в стоимость потерь от брака не включаются.

Синтетический учет потерь от брака ведется на активном счете 28 «Брак в производстве». По дебету этого счета отражаются затраты по исправлению частичного брака (с кредита счетов 10 «Материаль», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и др.), а также себестоимость окончательного брака (с кредита соответствующего счета производства). Потери от брака списываются с кредита счета 28 «Брак в производстве» в дебет различных счетов в зависимости от причин брака и порядка возмещения потерь:

➤ если брак произошел по вине рабочих: счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» (субсчет 3 «Расчеты по возмещению материального ущерба»);

1. если брак произошел по вине поставщиков недоброкачественных сырья и материалов: счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Ученные потери от брака ежемесячно списываются на счета производства и включаются в себестоимость соответствующих видов продукции. Аналитический учет потерь от брака ведут в разрезе цехов, по видам забракованной продукции, статьям расходов, причинам и виновникам брака.

Простоем считается временная приостановка работы по причинам экономического, технологического, технического или организационного характера.

По причинам возникновения простои делятся на простои:

- возникшие по внутренним причинам, возникшим внутри предприятия, в цехах;
- возникшие по внешним причинам – неподача электроэнергии, воды, по вине поставщиков сырья и материалов;
- вызванные стихийными бедствиями.

Простои оформляются простойным листком, утверждаемым руководителем. В документе дают характеристику простоя, указывают продолжительность в днях или часах, а также время начала и окончания простоя, рассчитывают потери от простоя, сумму заработной платы, причитающуюся работникам за простой, определяют причины и виновных.

На израсходованные за время простоев суммы предъявляют претензию виновной организации. При этом дополнительно к указанным суммам начисляют расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы. До получения возмещения потерь в учетных регистрах не записывают суммы предъявленных претензий.

В расходы по простоям по внутренним причинам (возникшим в цехах) относят основную заработную плату рабочих, стоимость израсходованного топлива и энергии. Эти расходы отражают на дебете счета 25 «Общепроизводственные расходы» по статье «Потери от простоев».

Потери от простоев, вызванных стихийными бедствиями, списывают на уменьшение прибыли организации.

Список использованной литературы:

1. Актуальные вопросы учета, анализа и аудита в условиях конвергенции стандартов бухгалтерского учета и аудиторской деятельности. Белова М.В., Касьянова С.А., Кузнецова И.М., Лактионова Н.В., Шарудина З.А. Краснодар, 2016.
2. Белова М. В. Оценка незавершенного производства и готовой продукции в системе бухгалтерского учета // Сфера услуг: инновации и качество. 2014. № 20. С. 1 - 11.

3. Белова М. В. Формирование бухгалтерской управленческой отчетности коммерческой организации // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. №6. С. 7.
4. Касьянова С.А. Метод взаимодействия финансового, управленческого и налогового учетов на примере организаций, реализующих пищевое сырье // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология. 2006. № 6. С. 9 - 12.
5. Кузнецова И.М. Формирование финансового результата торговыми организациями // Сфера услуг: инновации и качество. 2015. № 25. С. 14 - 17.
6. Кузнецова И.М. Методика формирования бюджета движения денежных средств // Молодой ученый. 2015. № 11. С. 883 - 887.
7. Лактионова Н.В. Бухгалтерский баланс: границы познания его сущности // Сфера услуг: инновации и качество. 2013. № 13. С. 1.
8. Черник А.А. Внедрение интегрированной отчетности в мире // Сфера услуг: инновации и качество. 2013. № 12. С. 13.
9. Шарудина З.А. Особенности факторного анализа финансовых результатов деятельности производственных и торговых розничных организаций // Сфера услуг: инновации и качество, 2012. № 7. С. 19.

© Горюткина А.А., 2016

Гребенникова В.А.,
к.э.н., доцент кафедры экономического анализа,
статистики и финансов
экономического факультета
КубГУ,
г. Краснодар, Российская Федерация
Емзешев К.Х.,
магистрант 1 курса
экономического факультета
КубГУ,
г. Краснодар, Российская Федерация

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ДИВИДЕНДНУЮ ПОЛИТИКУ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений руководством предприятия по всем основным аспектам ее планирования, формирования, распределения и использования [8, с. 140 - 143]. Следовательно, одним из актуальных вопросов в области управления прибылью является – выбор определенной дивидендной политики. На выбор модели дивидендной политики влияют многочисленные факторы, но в рамках данной статьи мы остановимся на влиянии жизненного цикла компании на дивидендную политику.

Жизненный цикл компании можно определить как – совокупность этапов, которые проходит организация за время своего существования. К данным этапам относятся:

1. Зарождение и становление. К основным задачам фирмы на данной стадии можно отнести определение ключевых компетенций и создание такого продукта, который будет востребован на рынке. На данном этапе идет формирование жизненного цикла продукции. Фирмы испытывают недостаток в кадрах, и некоторым сотрудникам приходится исполнять несколько функций одновременно.

2. Рост. Происходит увеличение ассортимента продукции, выход на новые рынки, сегменты. На данной стадии фирма имеет такой уровень прибыли, который позволяет обойтись без внешних источников финансирования. Изменяется система управления, руководитель фирмы делает больший упор на стратегическое планирование, а его полномочия делегируются управленцам. Компания старается расти в том направлении, где уже достигнуты определенные успехи. Конец стадии роста можно назвать замедлением темпа роста продаж.

3. Зрелость. На данной стадии происходит стабилизация уровня продаж. Высокий уровень конкуренции и насыщенности рынка. Основная задача – максимизация прибыли с помощью эффективности управления и повышения устойчивости работы. Идет установление контроля за ключевыми внутренними процессами. На данном этапе каждое решение принимается взвешенно, обдуманно, компании не идут на риски, а улучшают свои прежние позиции. Также идет оптимизация ассортимента, поддержание продукта, а не создание новых рискованных инноваций. При стабильности продаж и прибыли предприятие не принимает никаких решений для изменения своего направления.

4. Упадок. Период снижения конкурентоспособности фирмы, снижение продаж и прибыли. Снижается также рентабельность компании из-за отсутствия инноваций. Минимизируются риски, фирмы переходят в режим экономии и сокращения любых видов затрат. В конце концов, фирма выходит из отрасли или переходит к стадии возрождения.

5. Возрождение. Происходит при потере конкурентоспособности. Если фирма в состоянии бороться со сложившейся ситуацией, то она предпринимает меры по развитию инноваций и переходу к стратегии диверсификации. Идет инвестирование в инновации, создание проектных групп для модернизации внутренних процессов. Основной задачей является разработка новой продукции и повышение конкурентоспособности компании. В зависимости от принятых решений, сложившейся ситуации на рынке и внутри компании, стадия возрождения может быть успешной, а может и не привести к росту продаж.

В процессе перехода организации от одной стадии к другой происходит накопление организационных проблем. Управленческому персоналу важно представлять, связаны ли эти проблемы с неверным принятием решений, могут ли эти проблемы быть решены путём незначительных изменений системы управления или они указывают на приближение следующего этапа жизненного цикла, а значит, связаны с необходимостью проведения организационных изменений. Можно сделать вывод, что эффективная и устойчивая деятельность компании во многом зависит от того, как менеджеры и работники оценивают, понимают и учитывают в своих действиях её жизненный цикл и каждую его стадию [3, с. 60 - 67].

Когда встает вопрос рассмотрения жизненного цикла компании мнения ученых разделяются. Такие экономисты как, У.А. Шмидт, Г.Л. Липпигт, Л.Е. Грейнер, С.Р. Филонович, И. Адизес, рассматривали проблемы жизненного цикла компании со стороны стратегического менеджмента. Другая часть экономистов изучала жизненный цикл фирмы

с финансовой стороны. Одной из первых работ, представленной с этой точки зрения, была статья Дж. Энтони и К. Рамеша. Авторы выделяли три стадии жизненного цикла – рост, зрелость и стагнация; но для удобства предложили их разделить на следующую систему показателей: уровень дивидендных выплат, рост продаж, возраст компании, коэффициент капитальных расходов [7, с. 105 - 113].

В соответствии с данной теорией этап жизненного цикла компании оказывает существенное влияние на дивидендную политику. На начальном этапе своего развития фирма имеет возможности для собственного роста, она обладает некими инвестиционными возможностями, и, как правило, не платит дивиденды, отдавая предпочтение реинвестированию прибыли. В процессе перехода от стадии высокого роста к стадии зрелости инвестиционные возможности фирмы уменьшаются, компания предпринимает меры по аккумулярованию свободного денежного потока, который в итоге выплачивается в виде дивидендов [1, с. 203 - 227].

О влиянии жизненного цикла компании на дивидендную политику говорится во многих работах. Одним из первых подобных исследований является работа Ю. Фамы и К. Френча (2001 г.) Суть анализа заключалась в определении характеристик компаний, выплачивающих дивиденды, и выявлении особенностей, характерных для компаний, не совершающих дивидендные выплаты. Целью исследования было определение изменений поведения компаний Америки по отношению к дивидендной политике в период с 1926 по 1999 гг. Компании были поделены на две группы – плательщики и неплательщики дивидендов. В свою очередь, неплательщики были разделены на фирмы, которые никогда не платили дивиденды и на фирмы, которые ранее платили дивиденды, но теперь их не платят. По мнению Ю. Фамы и К. Френча, основными показателями, по которым принимается решение компанией платить или не платить дивиденды, являются: рентабельность, инвестиционные возможности и размер компании [2, с. 60].

Другой, не менее важной работой, касающейся теории жизненного цикла в отношении дивидендной политики, является исследование Грулллона, Микаэли и Свамнатана (2002 г.). В своей работе авторы считают, что дивиденды несут информационный характер о систематическом риске компании. Они предлагают теорию, в соответствии с которой повышение дивидендов говорит об изменении стадии жизненного цикла фирмы, проявляющемся в переходе фирмы от стадии высокого роста к стадии более низкого роста (стадии зрелости). В данной теории систематический риск как раз и выступает критерием зрелости компании. В соответствии с теорией зрелости, фирмы, увеличивающие дивиденды показывают колоссальное снижение в их систематическом риске [4, с. 387 - 424].

В работе Танэйтэвэй было проведено исследование гипотезы жизненного цикла на развивающихся рынках (2011 г.). Исследование было проведено за период с 2002 по 2008 г., в выборку вошли публичные компании Таиланда. Результаты данного исследования показали, что крупные компании с высокой рентабельностью, с высоким свободным денежным потоком и высоким коэффициентом, отражающим отношение нераспределенной прибыли к собственному капиталу, склонны выплачивать более высокие дивиденды. Исследование также показало, что компании с более высокими возможностями роста, имеют более низкий коэффициент дивидендных выплат [6, с. 52 - 60].

Применение теории жизненного цикла к рынку Египта рассмотрели Эль - Ансари и Гома (2012). Авторы взяли период исследования 2005 - 2010 гг. Объектами изучения были 100

компаний из индекса EGX100. Авторы сделали вывод, что существенное влияние на величину дивидендов оказывает коэффициент, отражающий долю нераспределенной прибыли в собственном капитале компании. Также было выявлено, что коэффициент, который характеризует долю собственного капитала в общих активах фирмы не каким образом не влияет на размер дивидендов. Можно сделать вывод, что основным фактором дивидендной политики в Египте является заработанный капитал. С величиной дивидендов также тесно связана доходность компании: чем выше доходность компании, тем выше дивиденды. В своем исследовании авторы получают убедительное подтверждение теории жизненного цикла на рынке Египта [5, с. 72 - 80].

В современном обществе, с финансовой точки зрения, сложилось новое мнение о дивидендной политике. Основой этой идеи является то, что стадия жизненного цикла фирмы оказывает влияние на дивидендную политику.

Для компаний, находящихся на стадии роста характерны большие объемы продаж и получение высокой прибыли. В связи с тем, что компании имеют возможности высокоприбыльных инвестиций, то очевидно, что величина доли дивидендных выплат будет низкой.

Переходный период от стадии роста к стадии зрелости, как правило, знаменуется замедлением роста доходов и уменьшением прибыли в результате конкуренции. Возможности компаний реинвестировать прибыль сокращаются, соответственно, основная часть прибыли выплачивается в виде дивидендов.

На стадии зрелости инвестиционные возможности компаний позволяют приносить незначительную часть дохода. В данном периоде стабилизируются такие показатели, как: доходность капитала, рост доходов и доля выплат дивидендов, и зачастую, остаются на постоянном уровне до конца существования фирмы.

Можно сделать вывод о том, что компании, которые не выплачивают дивиденды, теоретически, в конечном итоге, все равно выплачивают свою нераспределенную прибыль в виде дивидендов. На стадии зрелости у компаний пропадает необходимость реинвестировать прибыль, поэтому можно приступать к распределению прибыли в качестве дивидендов. При успешном реинвестировании прибыли в будущем будут получены дивиденды. В противном случае эти средства можно считать утраченными.

Список использованной литературы

1. Anthony J.H., Ramesh K., Association between accounting performance measures and stock prices: a test of the life - cycle hypothesis, *Journal of Accounting and Economics*, 1992, 203 - 227.
2. Fama E., French K., Disappearing dividends: changing firm characteristics or lower propensity to pay? *Journal of financial economics*, 2001, 60.
3. Ивашковская И.В. Жизненный цикл организации: взгляд финансиста // *Управление компанией*, 2006, с. 60 - 67.
4. Grullon G., Michaely R., Swaminathan B., Are dividend changes a sign of firm maturity? *Journal of business*, 2002, 387 - 424.
5. El - Ansary O., Gomaa T., The life cycle theory of dividends: Evidence from Egypt, *International research journal of finance and economics*, 2012, 72 - 80.

6. Thanatawee Y, Life - cycle theory and free cash flow hypothesis: Evidence from dividend policy in Thailand, International journal of financial research, 2012, 52 - 60.

7. Николашина Н.Н. Влияние жизненного цикла компании на дивидендную политику // Корпоративные финансы – 2014. – №3. – с. 105 - 113.

8. Юрко Н.С., Мамий Е.А. Управление финансовыми результатами хозяйственной деятельности организации // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – № 3 - 3. С. 140 - 143.

© Гребенникова В.А., Емзешев К.Х., 2016

Меркулова И.В.

канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет»,

г. Ставрополь, РФ

Григорян М.А.

студентка 4 курса направления «Экономика»

ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет»

г. Ставрополь, РФ

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Большое количество литературы посвящено «теории декомпозиции доходности», т.е. факторам, влияющим на риски и доходность пенсионных портфелей, а также стратегически активному управлению ими и распределению активов. В исследованиях Д. Бринсона доказано, что на колебания общей доходности пенсионных фондов влияет распределение в пенсионных портфелях инвестиционной активности [1, с. 26]. Подтверждение данному выводу нашли работы У. Шарпа, Р. Ибботсона и П. Каплана.

Также в ряде исследований доказывается, что эффективность пенсионных фондов зависит от колебаний самого рынка. Так К. Хенсел с соавторами в своих исследованиях показал, что эффективность пенсионных портфелей на 70 % зависит от рыночной волатильности, а не усилий, управляющих активами. Другие исследователи подтвердили выводы К. Хенсела, где волатильность рынка определяет от 45 % до 95 % колебаний доходности пенсионных портфелей [2, с. 15].

Эффективность управления пенсионными накоплениями во многом обусловлена гибкостью настройки режимов государственного регулирования и надзора в данной сфере. Жесткие ограничения состава и структуры пенсионных накоплений, практикуемые преимущественно в развивающихся странах, часто искусственно ограничивают свободу маневра управляющих при распределении активов и сдерживают инвестиции, связанные с повышенным риском. Нередко это снижает доходность портфелей долгосрочных инвестиций, что негативно отражается на экономическом росте.

Опыт исследований работы различных пенсионных фондов показывает, что доходность портфелей государственных пенсионных фондов значительно ниже негосударственных

пенсионных фондов. Это обусловлено тем, что негосударственные пенсионные фонды чаще применяют «правила разумного инвестора», что дает большую эффективность, чем формализованные правила формирования пенсионных портфелей в государственном пенсионном фонде.

Проблему положительной реальной доходности пенсионных фондов отметили авторы доклада компании Better Finance, подготовленного в 2014 году по заказу Европейской Комиссии. Изучив результаты работы частных пенсионных планов в восьми странах ЕС за 2000 - 2013 годы, авторы пришли к выводу, что в большинстве стран частные пенсионные планы, как правило, не обеспечивали положительную реальную доходность. Они особо выделили проблему низкого уровня раскрытия информации в большинстве пенсионных и сберегательных планов.

По мнению А. Абрамова, А. Радыгина, М. Черновой и К. Акшенцевой механизмы доходности пенсионных портфелей должны предусматривать более жесткий мониторинг эффективности управления портфелями со стороны не только государственного органа надзора, но и профессионального сообщества, оказывающего услуги участникам пенсионных программ в области инвестиционного консультирования, аналитики, раскрытия информации, финансовой грамотности, т.е. должен проводиться регулярный мониторинг правильности инвестиционной стратегии и целевого распределения активов, а также точности следования объявленным целям и стратегиям; контроль доходности вложений по каждому классу инвестиционных активов, результативности диверсификации портфелей, издержек участников пенсионной системы и т. п. Но при этом необходим качественно иной уровень раскрытия информации о пенсионных фондах и планах в сфере управления пенсионными портфелями [3, с. 112].

На эффективность доходности пенсионных фондов оказывают влияние как внешние факторы, связанные с экономическими процессами, политикой государства, так и внутренние факторы: пенсионные планы, управление активами пенсионного фонда и т.д.

На доходность пенсионных фондов сильно влияет благосостояние страны. Положительная связь выявлена между уровнем капитализации компаний, торгующих на фондовой бирже и реальной доходностью пенсионных фондов, т.е. чем активнее фондовый рынок, на котором размещены пенсионные накопления, тем выше реальная доходность пенсионного фонда. Отрицательно на доходность пенсионных портфелей влияет инфляция.

На результативность управления пенсионными накоплениями влияет состав и структура пенсионных портфелей.

Сравнение работы пенсионных фондов России с зарубежными фондами дает основание считать, что по эффективности управления и уровню доходности пенсионные портфели значительно отстают от показателей НПФ других стран. Это обусловлено кризисными явлениями в стране последние несколько лет, повышением уровня инфляции, нестабильностью экономики, что не дает возможности получать стабильную реальную доходность.

Но специалисты считают, что основной потенциал для улучшения формирования финансовой базы и доходности пенсионных заложены в совершенствовании регулирования деятельности НПФ и управлении их деятельностью.

Таким образом, можно предложить расширить рамки инвестирования в активы пенсионных фондов, при этом пересмотрев систему надзора за рисками,

предусматривающую правило резервирования финансового результата фондов при инвестировании в более рискованные активы. Это предполагает возможность инвестировать пенсионные накопления в различные иностранные ценные бумаги, помимо ETFs, паи российских ПИФ, включая открытые и интервальные фонды, рентные закрытые ПИФ, фонды венчурных и прямых инвестиций.

Также процесс реформирования пенсионной системы на данном этапе предлагается по очень дискуссионным направлениям.

Во - первых, отказ от накопительной части пенсионных портфелей и направление имеющихся финансовых резервов на выплату текущих пенсий. Данное направление специалисты аргументируют тем, что в современном нестабильно - кризисном положении неразумно аккумулировать финансовые ресурсы 30 - 35 лет, а также законное освобождение от страховых взносов лиц, имеющих зарплату свыше 400 тыс. руб. в год. Хотя этот диссонанс легко невиллировать путем страхования всего размера заработной платы. Также специалисты считают, что вернуться к данному виду формирования финансовых ресурсов пенсионных фондов можно вернуться при стабилизации социально - экономической обстановки

Во - вторых, повышение возрастного ценза выхода на пенсию. В имеющейся экономической обстановке к повышению пенсионного возраста необходимо подходить очень осторожно. С повышением уровня безработицы проблема трудоустройства лиц после 40 - 50 лет приобретает особую актуальность и повышение пенсионного возраста может привести к резкому скачку безработицы у лиц предпенсионного возраста. Также необходимо пересмотреть «отраслевые» нормы льготного выхода на пенсию. В отраслях, имеющих льготы по выходу на пенсию, не конкретизированы условия труда, экстремальность и другие характеристики, дающие право раннего выхода на пенсию. Пересмотр льготных режимов выхода на пенсию будет побуждать администрацию предприятий переходить на общий режим пенсионных отчислений, совершенствовать условия труда, что оживит экономическую деятельность. Данное направление видится более позитивным в современных социально - экономических условиях.

Пенсионная система является довольно сложной системой. Для того чтобы разобраться в ней нужен содержательный и глубокий анализ по тарифам пенсий, поскольку в течение года вносятся изменения и дополнения, а также ежегодная индексация всех видов пенсий на уровень инфляции прошлого года [4, с 203].

Список использованной литературы:

1. Абрамов А., Радыгин А., Чернова М., Акшенцева К. Эффективность управления пенсионными накоплениями: теоретические подходы и эмпирический анализ // Вопросы экономики. - № 7. – 2015. – с. 26 - 44.
2. Абрамов А., Чернова М. Анализ эффективности портфелей негосударственных пенсионных фондов и паевых инвестиционных фондов в Российской Федерации // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. – 2015. – с. 15 - 40.
3. Гибсон Р. Формирование инвестиционного портфеля: управление финансовыми рисками. – ООО «Альпина Паблишер», 2013. – 276 с.
4. Деникаева Р.Н., Меркулова И.В. Пенсионная система России: релии и прогноз / В сборнике: Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований

Гусейнов К.А.,
студент 1 курса
экономического факультета
РГУП,
г. Москва, Российская Федерация.
Научный руководитель: профессор РГУП Ващекин А.Н.

ВИДЫ ВЕКСЕЛЕЙ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Широкое использование коммерческими банками векселей в своих операциях составляет одно из важнейших направлений современного банковского сервиса. Вексель - документ, составленный по установленной законом форме и содержащий безусловное абстрактное денежное обязательство; ценная бумага; разновидность кредитных денег. Форма векселя, порядок его выставления, оплаты, обращения, права и обязанности сторон и все иные вексельные отношения регулируются нормами вексельного законодательства.

Различают вексель простой и переводной. Простой вексель представляет собой ничем не обусловленное обязательство векселедателя уплатить по наступлении срока определенную сумму денег держателю. Переводной вексель (тратта) содержит письменный приказ векселедателя (трассанта), адресованный плательщику (трассату), об уплате указанной в векселе суммы денег третьему лицу - держателю векселя (ремитенту). Трассат становится должником по векселю только после того, как акцептирует вексель, то есть согласится на его оплату, поставив на нем свою подпись (акцептованный вексель).

Вексель представляет собой строго формальный документ, отсутствие любого из вексельных реквизитов, предусмотренных вексельным законом, лишает его силы векселя. Вексель - орудие кредита, это его основная экономическая функция, им можно оплатить товары или услуги на условиях коммерческого кредита, возратить полученную ссуду, предоставить кредит и т.п. Векселя, основанные на товарных сделках, носят название коммерческих и принимаются в обеспечение предоставляемых кредитов и могут перучиваться в центральных банках. В отличие от коммерческих векселей так называемые «дружеские» или «бронзовые» векселя не имеют товарного покрытия.

Коммерческие банки совершают с векселями следующие виды операций: выпуск собственных векселей, покупка (учет, дисконтирование) банком векселей других лиц, выдача ссуд до востребования по специальному ссудному счету под обеспечение векселей, инкассирование векселей (принятие векселей на инкассо для получения платежей и для оплаты векселей в срок), домициляция векселей, хранение векселей.

Операция выпуска векселя в обращение включает: изучение заявлений клиентов о приобретении векселей, оформление подписи векселедателя, перечисление клиентом денежных средств в оплату векселя, предоставление клиентом банку платежного документа

с отметкой о выполнении, передачу векселя векселедержателю по акту, подписание договора хранения векселя, прием векселя по акту на хранение в банк, регистрацию сделок с векселями в специальном журнале. В ходе обращения векселя возможна и, как правило, происходит смена векселедержателя. Поэтому коммерческий банк проводит регистрацию в журнале сделок с векселями факт смены векселедержателя.

Операция погашения (учета) собственных векселей банка включает; предъявление векселя в установленный срок к погашению; проверку вексельных реквизитов, индоссаментов; определение вексельной суммы при учете (досрочном погашении) векселя; перечисление бухгалтерией банка вексельной суммы векселедержателю; внесение записи о погашении (учете) векселя в журнал; подготовку акта о списании бланка погашенного векселя.

Крупнейшими банками - векселедателями страны по состоянию на март 2016 г. являются: Банк ВТБ (119,1 млрд. руб.), Сбербанк (71,8 млрд. руб.), Ак Барс (59 млрд. руб.), Банк ГПБ (52,9 млрд. руб.)

Список использованной литературы:

1. Ващекин А.Н., Ващекина И.В. Применение вексельных схем для реализации отраслевой государственной поддержки. Математическая модель // Вестник Российского государственного торгово - экономического университета. 2010. № 10. С. 62 - 71.

2. Ващекин А.Н., Хрусталёв М.М. Исследование устойчивости экономико - математической модели неантогонистической игры субъектов оптового рынка // Автоматика и телемеханика. 2005. № 10. С. 161 - 174.

3. Ващекина И.В. Основы организации фондового рынка: учебное пособие по курсу "Рынок ценных бумаг". М: Изд - во РГТЭУ, 2010. 168 с.

4. Ващекина И.В. Социальная ответственность российских банков: управление региональными программами и взаимодействие с общественными организациями // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. №3 - 1. С. 121 - 124.

5. Вексельная энциклопедия. Официальный сайт. [Электронный ресурс] http://www.veksel.pf/usersdata/Krupneyshie_banki___vekseledateli.pdf

6. Иохин В.Я., Кочурова Л.И. Инновационно - воспроизводственная модель деятельности предприятий торгово - производственной сферы // Вестник РГТЭУ. 2010. № 6 С. 119 - 126.

7. Кузнецов В.М., Иохина И.В., Банковские услуги и операции: учебное пособие / М.: Изд. - во МГУК, 2000. 84 с.

8. Ловцов Д.А., Богданова М.В. Экономико - правовое регулирование интеллектуальной деятельности предприятий промышленности России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. № 3. С. 55 - 59.

9. Vashchekin A.N. Role of the wholesale enterprises in regulation of the inter - branch relations under insufficient current assets // Economist. 2003. Т. 9. С. 49.

10. 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.

© Гусейнов К.А., 2016

СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКОГО И ЗАПАДНОГО ПОДХОДА К ПРОВЕДЕНИЮ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК

Наряду с международными стандартами аудита, в каждой стране существуют национальные стандарты. Они могут отличаться как по форме и по содержанию. Это связано со спецификой аудиторской практики конкретной страны.

Изначально национальные стандарты появились в США и Великобритании, а в дальнейшем и другие экономически развитые страны приступили к созданию своих национальных стандартов. В России же, где в настоящее время происходит переход от жестко регулируемой континентальной системы бухгалтерского учета к англо - американской, разработка аудиторских правил ведется самостоятельно с учетом положений международных стандартов аудита.

В основе так называемых подходов к аудиту лежат различные теоретические концепции. Все они предполагают использование фундаментальных положений бухгалтерского учета, определяющих методологию аудита и преследующих определённые цели: объяснить, почему необходим аудит, а так же доказать, что при определенных условиях в качестве результата проверки можно получить объективную картину. Однако в теории и практике аудита имеются существенные особенности, касающиеся целей и задач, а также методики проведения аудиторских проверок. Данные особенности не должны рассматриваться как недостатки, так как они продиктованы объективно сложившимися историческими условиями.

Для получения более полной картины, проведем сравнительный анализ между западным и российским подходом к проведению аудиторских проверок:

- На Западе аудит возник достаточно давно, причем, «снизу». Главной причиной возникновения аудита стала потребность в хозяйственном обороте. В России же аудит возник сравнительно недавно, «сверху» путем правительственных распоряжений.
- Целью аудита на Западе является выявление истинной достоверности данных бухгалтерской отчетности, в то время, как в России это строгое соответствие данных отчетности требованиям нормативных документов.
- При проведении аудиторской проверки на Западе, контакт непосредственно осуществляется с администратором. В России это происходит с главным бухгалтером.
- Задачей аудита по Западному подходу является понимание бизнеса клиента. А средством решения данной задачи – понимание отчетности. Задачей аудита в Российском подходе является понимание порядка, согласно которому составлена отчетность.
- Объектом основного исследования является баланс клиента на Западе и отчет о прибылях и убытках в России.
- Главными пользователями аудита на Западе являются собственники, инвесторы и кредиторы, в России же нередко в этом качестве выступает налоговая инспекция.
- Акцентирование внимания на Западе при проведении аудита делается на проверку статей баланса и отчета о прибылях и убытках, т.е. сальдо рассматривается как основа

финансового положения клиента. В России наибольшее внимание уделяется проверке самих хозяйственных операций, т.е. обороты по счетам учета рассматриваются как основа финансового положения клиента.

- Существенность аудита на Западе соотносится со всей отчетностью, что автоматически заставляет аудитора анализировать статьи отчетности. В России же его сущность соотносится с каждой статьей отчетности, в результате чего несущественные статьи могут быть не проверены.
- На Западе выборочный метод рассматривается как достоинство проверки, так как он более экономичен и точен. В России выборочный метод рассматривается как огромный минус проверки, поскольку он недостаточно точен.
- В Западном подходе внутренний контроль применяется только тогда, когда имеются основания предполагать его высокую эффективность. В Российском подходе внутренний контроль или не применяется вовсе, или применяется во всех случаях.
- Проведение инвентаризации во время аудита на Западе обязательно, в России не обязательно.
- На Западе применение аудиторских стандартов является непреложным условием для выполнения работ. В России аудиторские стандарты рассматриваются как рекомендации, но не обязательства.

Несмотря на отмеченные различия между подходами к аудиторским проверкам в России и на Западе, следует помнить, что создание одинакового климата для конкуренции российских и западных аудиторских фирм является важнейшим условием ведения здорового бизнеса.

Список используемой литературы

1. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. Аудит: учеб. пособие / под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Магистр, 2009. – 463 с. – с. 17
2. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. Международные стандарты аудита: учеб. пособие / под ред. С.М. Бычковой. – М.: ТК Велби, Изд - во Проспект, 2008. – 432 с. – С. 97
3. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебное пособие / под ред. Л.И.Ушковицкого, А.А. Мазуренко – Ростов н // Д, 2009. – 153 с.

© Давыдова А.Н., Фисун Т.А. 2016г

Давыдова А.Н., Фисун Т.А.

Студентки 2 курса

Учётно - Экономического факультета

РГЭУ(РИНХ),

Г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ

Современная экономическая наука выделяет две концепции сосуществования бухучета и налогообложения: континентальная и англо - американская. Континентальная концепция

гласит: сумма бухгалтерской прибыли должна быть равна налогооблагаемой прибыли. Основное достоинство этой теории, что она опирается на основательный и авторитетный источник закон. Англо - американская концепция утверждает, что: сумма учетной (бухгалтерской) прибыли принципиально отличается от налогооблагаемой величины. Ее главная особенность в том, что любой финансовый отчет должен быть составлен в интересах собственников (инвесторов), зависимость системы бухгалтерского учета от налогообложения крайне слабая. Изначально характер взаимодействия бухгалтерской и налоговой системы России соответствовал континентальной концепции, однако, под воздействием изменения экономической, политической среды, стремлению российских компаний к выходу на мировой рынок и привлечению инвестиций привело к нарастающему обособлению бухгалтерского и налогового учета.

Основной причиной обособления вышеупомянутых видов учетов являются различия в преследуемых целях. Главной задачей бухгалтерского учета является обеспечение учетной информацией собственных и сторонних пользователей, о финансовом положении и финансовых результатах деятельности компании для принятия решения, в соответствии с законом.

Целью налогового учета является формирование полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, а также определение показателей, необходимых для налогового администрирования государственными органами. Субъектами налогового учета являются органы, наделенные властными полномочиями по осуществлению в отношении налогоплательщиков налогового учета и ведению соответствующего реестра, т.е данные налогового учета направлены на интересы государства.

Одно из важнейших отличий этих двух учетных систем заключается в следующем: в бухгалтерском учете обобщаются все хозяйственные операции, а в налоговом – операции, связанные только с доходами и расходами. Налогообложение базируется на гражданско - правовых имущественных категориях, тогда как бухгалтерский учет, направленный на формирование финансовой отчетности, - на информационных категориях.

Проблемой является то, что перед производственными организациями возникает необходимость организовать налоговый учет и контроль правильности расчетов по налогу на прибыль. Причем таким образом, чтобы, во - первых, выполнять требования законодательства, а во - вторых - сократить издержки.

Существует несколько путей организации налогового учета:

1. Параллельный учет –налоговый учет полностью независим от бухгалтерского. Преимущество данные для формирования налоговой базы поступают непосредственно из налоговых регистров, формирующихся по первичным учетным документам. Затруднением является затраты на содержание собственного отдела по налоговому учету в бухгалтерии.

2. Объединенный учет – бухгалтерский учет ведется согласно требованиям налогового учета, обязательное отражение расходов на счета рабочего плана счетов. Преимущество – относительно малый объем учетной работы. Недостаток - комбинированные регистры могут быть использованы в случае сходных методов группировки данных в бухгалтерском и налоговом учете, а при различных правилах учета они не применяются.

3. Смешанный учет - промежуточный вариант, согласно которому часть учетной работы осуществляется в бухгалтерских учетных регистрах, а также отражается на счетах

рабочего плана счетов, а налоговые учетные регистры применяются для перегруппировки данных бухгалтерского учета. То есть, в данном случае налоговый дополняет бухгалтерский учет, образуя с ним единое целое. Значительным недостатком данного варианта можно считать большую сложность и высокую вероятность появления ошибок.

В бухгалтерском и налоговом учетах часто используются одни и те же понятия, но в совершенно разных значениях, что создает дополнительные трудности на пути сближения двух учетов. Рассмотренный вопрос является актуальным и довольно сложным. Одной из главных задач создания единой системы налогового и бухгалтерского учета является разработка общей учетной политики для целей налогообложения и бухгалтерского учета. Полная интеграция двух систем учета будет способствовать совершенствованию и укреплению как системы бухгалтерского учета, так и налоговой системы страны.

Список использованной литературы:

1. ФЗ от 21.11.96 № 129 – ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изм. от 03.11.06 № 183 - ФЗ)
2. Налоговый кодекс РФ
3. Возможности сближения бухгалтерского и налогового учетов // Бухгалтер и закон. - 2008 - №7

© Фисун Т.А., Давыдова А.Н. 2016 г

Демина Н.В.,

кандидат социологических наук, доцент
кафедры экономики, менеджмента и финансов
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,
г. Пятигорск, Российская Федерация

Лысенкова А.О.,

студентка 4 курса Высшей школы политического
управления и инновационного менеджмента
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,
г. Пятигорск, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ СБЫТА ПРОДУКЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящее время система управления сбытом продукции выстраивается и функционирует в соответствии с выбранной сбытовой политикой компании, которая направлена на решение вопросов, связанных с доработкой произведенных товаров, их хранением и транспортировкой, оформлением сделок и проведением расчетных операций. Также сбытовая политика обеспечивает информирование потребителей о фирме и товаре и получение данных о состоянии дел на рынке [1].

Как показало проведенное исследование, система управления сбытом – это совокупность элементов, взаимосвязанных друг с другом и служащих оптимизации управления товарными запасами компании. Элементы, из которых система управления сбытом состоит, это – субъекты, объекты, методы и функции, при помощи которых компания повышает результативность сбытовой деятельности [2]. Эффективная система управления сбытом приносит компании увеличение объема продаж, рост прибыли и стабильность компании на рынке. Именно система управления сбытом решает как стратегические, так и тактические

задачи. При этом к стратегическим задачам относится все, что связано с формированием, выбором и организацией каналов сбыта, выбором прямого или косвенного типа сбыта продукции, определением количества посреднических звеньев на пути от компании - производителя до конечного потребителя, логистикой и проведением маркетинговых мероприятий, сопровождающих товар на пути к потребителям [3].

Что касается тактических задач, которые решает система управления сбытом, то они связаны с привлечением новых покупателей, оптимизацией деятельности коммивояжеров (торговых представителей), поддержанием надлежащего уровня товарных запасов, презентациями и другими мероприятиями, стимулирующими сбыт, а также с учетом и контролем объемов продаж и уровня цен для получения возможности оперативного реагирования путем проведения необходимых маркетинговых мероприятий [4]. Далее, хотелось бы отметить, что с организационной точки зрения система управления сбытом имеет своим субъектом отделы, структурные подразделения компании и специалистов, выполняющих управленческие функции в сфере сбыта, способствующих как разработке, так и реализации сбытовой стратегии компании [5]. При этом важно отметить, что если раньше сбытовые стратегии выстраивались, имея в качестве ориентира интересы компании, то сегодня успех может принести только ориентация на потребности покупателей: слишком велика конкуренция на современных рынках сбыта, чтобы невнимательно относиться к нуждам потребителей.

Если говорить о функциях системы управления сбытом, то большинство специалистов сходятся во мнении, что их можно объединить в три группы:

1) Функции планирования (разработка перспективных и оперативных планов продаж, анализ и оценка конъюнктуры рынка, формирование ассортиментного плана производства по заказам покупателей и выбор каналов распределения и товародвижения);

2) Функции организации (организация складского и тарного хозяйства для готовой продукции, продаж и доставку продукции потребителям, каналов товародвижения и распределительных сетей, проведения рекламных кампаний и мероприятий по стимулированию сбыта);

3) Функции контроля и регулирования (оценка результатов сбытовой деятельности, контроль за выполнением планов сбыта, контроль за выполнением планов сбыта, оценка и стимулирование деятельности сбытового аппарата) [6].

На эффективность сбытовой деятельности предприятия значительное влияние оказывает экономически грамотно организованная система движения товарной массы от производителя в розничную торговую сеть через каналы товародвижения, то есть система сбыта.

Каналы товародвижения (распределения) – это совокупность различных организаций и отдельных лиц, связанных с передвижением и обменом товаров [7]. Следует отметить, что наилучшим является тот канал распределения, который обеспечивает: исполнение промежуточных функций лучше конкурентов; исполнение всех промежуточных функций; более низкую относительную долю расходов в сравнении с другими каналами. Выбор конкретного канала сбыта определяется рядом факторов и параметров самого товара, покупательского поведения, состояния рынка, состояние производителя, а в ряде случаев применяются формализованные методы выбора оптимального канала товародвижения.

Что касается критериев сбыта, то здесь стоит отметить, что в качестве них могут выступать как количественные, так и качественные параметры. При этом количественными параметрами сбыта являются: объем сбыта, скорость сбыта, уровень необходимых производственных запасов, сбытовые издержки, минимальный уровень рентабельности. А

качественными параметрами сбыта являются: ширина и длина каналов сбыта, позиционирование магазинов и так далее [8].

Таким образом, применение в практической деятельности российских компаний эффективного контроля сбытовой деятельности, оптимизации процедур планирования продаж, контроля выполнения планов сбыта, системы коммерческого кредитования и процедур контроля заказчиков, позволит им значительно усовершенствовать систему сбыта с одной стороны, а с другой – выжить в условиях ужесточения конкуренции.

Список использованной литературы

1. Демина Н.В. Содержание и методология исследования потребителей и потребительского поведения / Н.В. Демина // В сборнике: Проблемы регионального развития России: экономико - правовые аспекты. Материалы межвузовской научно - практической конференции. Ответственный редактор: С.Г. Килинкарлова. 2012. С. 93 - 104.
2. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление / Т.А. Гайдаенко. – 3 - е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2008.
3. См.: Ляпунов А.Д. Формирование и оптимизация системы сбыта на основе системного анализа / А.Д. Ляпунов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. - 2010. - №2.
4. См.: Мельников И.В. Сбытовая политика и сервис / И.В. Мельников. – М.: Инфра - М, 2014.
5. Коргова М.А. К вопросу об ограничениях системы управления / М.А. Коргова, А.А. Кипа // Социально - гуманитарные знания. 2013. № 11. С. 206 - 213.
6. Попова Т.Д. Современные методы управления процессом сбыта (продаж) организации / Т.Д. Попова // Actualscience. - 2015. - Т. 1. - №4 (4).
7. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учеб. пособие для студентов / А.П. Панкрухин. – 6 - е изд., стер. – М.: Издательство Омега - Л, 2009.
8. Концевич Г.Е. К вопросу о зависимости системы управления предприятием от типа его организационной структуры / Г.Е. Концевич, М.В. Чистова, А.Н. Гончаров // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно - практической конференции. Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске. 2015. С. 72 - 75.

© Демина Н.В., Лысенкова А.О., 2016

Докукина И.А.,
к.э.н., старший преподаватель
кафедры «Менеджмент и государственное управление»
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Орловский филиал
г. Орел, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ В ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ СТРУКТУРИЗАЦИИ ДОЛГОСРОЧНЫХ ПЕРСПЕКТИВ

Механизм управления в инновационно ориентированных организациях основывается на организации в определенной последовательности мероприятий, способствующих

увеличению прибыли за счет увеличения производительности труда и оборудования, уменьшения издержек потребления и увеличения качества выпускаемой инновационной продукции.

Экономическое содержание механизма управления инновационным развитием на основе долгосрочных перспектив отражено на рисунке 1.

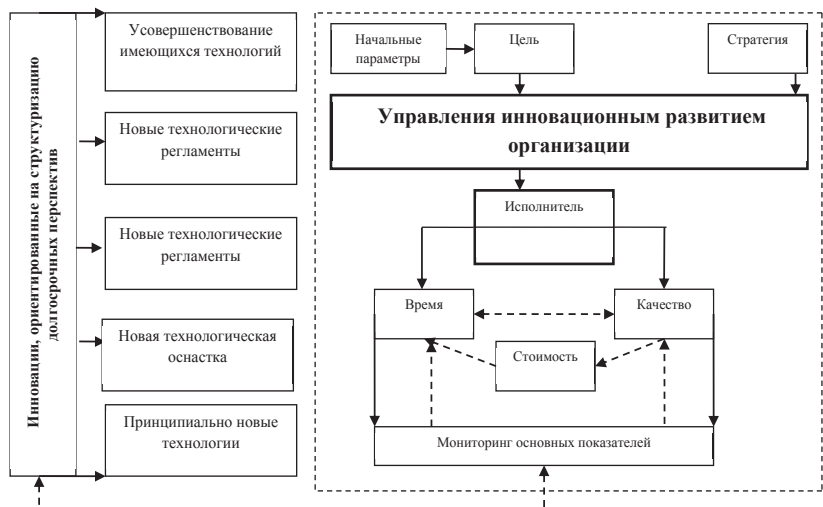


Рисунок 1 – Экономическое содержание управления в инновационно ориентированной организации на основе структуризации долгосрочных перспектив.

Стратегия управления в рамках структуризации долгосрочных перспектив будет основываться на указанных принципах:

- на разных уровнях методическая целостность управления инновациями;
- системность в управлении перспективами;
- комплексное сочетание качества продукции с поэтапным сокращением затрат;
- управление на всех стадиях жизненного цикла инновации;
- использование результативных методов.

Соблюдение всех принципов системы управления формирует базу экономической конкурентоспособности организации, его прогрессивных позиций в условиях инновационного развития и рыночной экономики [3, стр.135].

Главными задачами управления инновациями в организации являются:

- формулирование целей управления, с точки зрения увеличения экономических результатов;
- расчет затрат в производственных структурных единицах;
- определение необходимой величины затрат на единицу продукции;
- определение основных методов управления затратами.

В заявленном направлении управление полагает выполнение следующих функций: поиск решений, ликвидация проблем, контроль за выполнением поставленных задач. Через комплексную реализацию сегментов управленческого процесса: планирования и прогнозирования, координации, организации, стимулирования и активизации, анализа и

учета реализуются функции управления затратами на инновации в долгосрочной перспективе.

В основу необходимо заложить системный и институциональный подходы, которые будут сориентированы на особенностях инновационной организации. Все характеристики управления инновационным развитием – можно классифицировать в зависимости от основного вида деятельности организации на подкласс или класс.

Системность и комплексность строения инновационного развития в долгосрочной перспективе концентрируются на необходимости распределения идей, навыков, знания [2, стр.330]. Научные исследования направлены на интеграцию между объектами управления, анализируя процессы в условиях создания, распространения и использования знаний [1, стр.16]. В данном случае управление инновациями представляет собой комплекс экономико - организационных институтов или отношений, связанных с трансформацией и движением разнообразных видов инноваций как товаров, при помощи которых происходит трансферт инноваций, то есть теоретическая трансляция инноваций и новых открытий, сформированных по результатам научных исследований, в целях удовлетворения частных или общественных потребностей, а также согласования интересов его участников по ценам, масштабам, срокам, такого процесса.

Таким образом, применение долгосрочной стратегии в системе управления инновациями будет важным фактором получения положительного экономического итога производства, так как в общем виде он вычисляется как разность дохода от продажи продукции (услуг, работ) и затрат на их реализацию и производство.

Список использованной литературы

1. Докукина И.А. Развитие инструментария менеджмента инновационно ориентированной организации с использованием затратного подхода: автореферат дис. к.э.н.: 08.00.05 / Докукина Ирина Александровна; [Место защиты: Юго - Зап. гос. ун - т]. – Курск, 2014. - 21 с.

2. Докукина И.А., Полянин А.В. Формирование программно - целевого подхода управления инновационным развитием кластерных структур // Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления. Материалы межрегиональной научно - практической конференции. Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления (27 января 2016 г.) / Под редакцией д.э.н. А.В. Полянина. - Орел: Изд - во ОФ РАНХ и ГС. 2016 С.330 - 331.

3. Полянин А.В. Концептуально - стратегические аспекты экономического роста и развития регионов // Экономические науки. - 2011. - № 74. - С. 134 - 137.

© Докукина И.А., 2016

Донскова О.А., доцент кафедры
«Страхование и финансово - экономический анализ» ВолГАУ,
г. Волгоград, Российская Федерация

МАЛЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ АГРОСФЕРЫ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Фермерские (крестьянские), личные подсобные хозяйства, а также малые сельскохозяйственные организации и предприниматели являются неотъемлемой частью

многоукладной экономики, играют значительную роль в производстве сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Развитие малых форм хозяйствования имеет свои региональные особенности, что во многом обусловлено природно - климатическими условиями, спецификой самого сельскохозяйственного производства региона: размерами и качеством земельных ресурсов, структурой производства, технической обеспеченностью хозяйств, трудообеспеченностью и т. д.

В стране насчитывается всего 9 субъектов Российской Федерации, где доля малых форм хозяйствования в общем объеме сельскохозяйственной продукции ниже 40 % , а в 30 % субъектов сложился семейный тип аграрной структуры, где доля семейных хозяйств в валовой продукции сельского хозяйства превышает 70 % . Кроме обеспечения продовольствием, малые формы хозяйствования способствуют решению социальных проблем развития сельских территорий, обеспечивают занятость, сохранение сельского образа жизни и народных традиций: однако несмотря на высокую значимость малых форм хозяйствования обеспечении страны продовольствием, до конца не решены вопросы эффективного использования их производственного и социального потенциала.

Таблица 1 – Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в фактически действовавших ценах, в процентах к итогу

Категории хозяйств	Годы							
	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2013	2014
Все категории хозяйств	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:								
Сельскохозяйственные предприятия	39,4	41,1	40,2	31,2	27,7	33	47,6	49,5
Личные хозяйства населения	48,3	47,1	46,5	58,7	63,4	53,3	42,6	40,5
Крестьянские (фермерские) хозяйства	12,3	11,9	13,3	10,1	8,9	13,7	9,8	10,0
Доля малых форм хозяйствования в общем производстве, %	60,6	59,0	59,8	68,8	72,3	67	52,4	50,5

Производство продукции растениеводства сконцентрировано в крупных агрокомпаниях, то производство животноводческой продукции в настоящее время приходится на долю малого сектора аграрной сферы - 74 % в общем объеме. Следует заметить, что удельный вес КФХ характеризуется в диапазоне от 2,9 до 3,5 % .

Сохранению и развитию ЛПХ в немалой степени способствует благоприятный налоговый климат (продажа излишков сельскохозяйственной продукции, произведенной и переработанной при ведении хозяйства, не облагается налогом, владельцу ЛПХ нужно платить только налог на землю), кроме того, личные подсобные хозяйства не нуждаются в специальной регистрации.

Таблица 2 – Производство основных сельскохозяйственных продуктов
в КФХ (тыс. тонн)

Вид продукции	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Зерно (в весе после доработки)	14272	13339	20807	15740	22749	26600
Картофель	802	1175	2414	2372	2052	2365
Овощи	781	1388	2022	2013	2094	2101
Скот и птица на убой (в живом весе)	120	210	227	231	236	263
Молоко	981	1484	1525	1719	1804	1918
Яйцо, млн. штук	260	303	332	333	300	321
Шерсть в физическом весе, т	9,6	13,9	14,2	16,7	17,8	18,7

В силу того, что преобладающая часть малых форм хозяйствования ведет менее специализированное, по сравнению с крупными организациями, сельскохозяйственное производство, и на их территории выращивается относительно большой набор сельскохозяйственных культур и животных, они вносят заметный вклад в сохранение биоразнообразия агроценозов, обеспечение их устойчивости, улучшение экологической ситуации в сельской местности.

- малые формы хозяйствования реализуют не только производственные функции, но участвуют в решении социальных проблем села: обеспечении занятости сельского населения, прежде всего молодежи, повышении доходов сельских жителей, сохранении сельского образа жизни, развитии сельских территорий.

- обеспечение занятости сельского населения, снижение дифференциации экономического положения жителей деревни за счет обеспечения рабочими местами и заработками в малых формах хозяйствования в условиях распада сельскохозяйственных организаций.

- малым формам хозяйствования принадлежит особая роль в ведении сельскохозяйственного производства. Такие хозяйства соединяют первичную ячейку общества с элементарной формой организации производства в условиях рыночной экономики и тем самым способствуют наиболее рациональному ведению хозяйства на селе. По сравнению с деятельностью сельскохозяйственных организаций с низким объемом реализуемой продукции и с учетом производства продукции для личного потребления, можно говорить о значительной роли малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики.

Список использованной литературы

1. Донскова О.А. Роль малого агробизнеса в экономике Волгоградского региона / О.А. Донскова // Новая наука: Стратегии и векторы развития. - 2015. - № 6 - 1. - С. 92 - 94.
2. Попова Л.В. Анализ и перспективы развития сектора малого предпринимательства в аграрной сфере экономики Волгоградского региона / Л.В. Попова, Н.Н. Скитер, Д.А. Коробейников, О.А. Донскова, А.С. Богданов // Международные научные исследования. – 2015. - №1 - 2 (22 - 23). - С. 30 - 34.

© Донскова О.А., 2016

СТАТИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МОЛОЧНОГО СЕГМЕНТА

Продовольственная безопасность государства является одним из важнейших критериев обеспечения национальной безопасности страны. Стратегической целью продовольственной безопасности Российской Федерации является надежное обеспечение населения страны безопасной и качественной сельскохозяйственной и рыбной продукцией, сырьем и продовольствием. Гарантией ее достижения является стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов.

Молочная промышленность является одной из основных отраслей пищевой промышленности, поскольку играет значительную роль в обеспечении населения РФ необходимым количеством и качеством молочных продуктов. Как известно, продовольственная безопасность молочного комплекса находится в прямой взаимосвязи между предприятиями по производству и переработке сырья [2].

Неспособность в полной мере отечественных товаропроизводителей молочной продукции обеспечить население страны необходимым сырьем и продовольствием, сказалось на потреблении молока.

Таблица 1 – Потребление молока и молочных продуктов на душу населения в год, кг

Наименование округа	Годы исследования					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация, млн. тонн	247	246	249	248	244	244
Центральный федеральный округ	231	229	233	233	224	226
Северо - Западный федеральный округ	272	271	276	277	262	276
Южный федеральный округ	231	233	237	236	228	234
Северо - Кавказский федеральный округ	223	226	237	237	214	241
Приволжский федеральный округ	285	284	283	281	289	277
Уральский федеральный округ	212	209	211	213	212	211
Сибирский федеральный округ	264	265	264	262	266	259
Дальневосточный федеральный округ	190	191	192	196	190	193

Потребление молока по России увеличивалось с 2008 года вплоть до 2011г., но в 2013 году вновь достигли показателей базисного периода. За 2014 год в Приволжском, Сибирском, Северо - Западном федеральных округах уровень потребления выше российского значения на 33 кг, 15 кг, 32 кг на душу населения соответственно, хотя значительно не достигают рациональных норм в 320 - 340 кг на душу населения.

Проведем анализ уровня продовольственной безопасности по молоку (Упб), рассчитанный с учетом баланса соответствующей продукции, а также научно обоснованных годовых норм рационального потребления. Для исследования тенденции динамики уровня продовольственной безопасности региона применен корреляционно - регрессионный анализ, который направлен установление корреляционных связей и подбор уравнений регрессии, изменение тесноты и направления связей для последующего прогнозирования на ближайшую перспективу. Предвидение событий даст возможность заблаговременно подготовиться к ним, учесть их положительные и отрицательные последствия, а также вмешаться в ход развития, если это возможно. Одним из наиболее распространенных способов моделирования тенденции временного ряда является построение аналитической функции, характеризующей зависимость уровней ряда от времени или тренда [5].

Выбор наилучшего уравнения осуществлялся путем перебора основных форм тренда, расчета по каждому уравнению коэффициента детерминации (R^2) и выбора уравнения тренда с максимальным значением R^2 .

В результате расчетов Уп.б корреляционная зависимость динамики изменения уровня продовольственной безопасности по молоку в РФ имеет вид:

$$\text{Уп. б. молоко} = 0,001x^2 - 0,038x + 0,683; R^2 = 0,45 (2)$$

Проверка значимости коэффициентов регрессии с помощью t — критерия Стьюдента, показала, что гипотезу о несущественности коэффициентов регрессии можно отклонить, поскольку фактические значения t — критерия превышают табличные (табл. 2).

Таблица 2 – Проверка значимости коэффициентов регрессии

Коэффициент	$t_{\text{расчет}}$	$t_{\text{табл}}$	Вывод
a_0	3,794	2,10	Значим
a_1	- 3,825	2,10	Значим
a_2	14,359	2,10	значим

Оценка значимости уравнений регрессии в целом проводилась с помощью F — критерия Фишера, результаты которого подтвердили статистическую значимость модели в целом ($F_{\text{расч}} = 276,93$ при $F_{\text{табл}} = 3,16$).

Параболическая линия развития Уп.б. по Российской Федерации свидетельствует о слабо возрастающей динамике уровня продовольственной безопасности по молоку и молокопродуктам на ближайшую перспективу.

Список использованной литературы

3. Даева Т.В. Условия обеспечения продовольственной безопасности региона // Известия Международной академии аграрного образования. - 2015. - № №23. – С. 69 - 73.
4. Донскова О.А. Экономическое исследование молочного сектора с использованием статистических методов / О.А. Донскова, Е.Е. Смотровая, Т.В. Даева // Экономика и предпринимательство. - 2016. - №1 (66 - 2). - С. 692 - 695.
5. Донскова О.А. Экономическое зонирование размещения молочного сегмента России / Успехи современной науки. – 2015. - № 2. – С. 19 - 26.

© Донскова О.А., 2016

МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА КУЛЬТУР РАСТЕНИЕВОДСТВА

Фундаментальный вклад в развитие теории и практики использования маржинального анализа в решении управленческих задач внесли Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер [1], Е.М. Четыркин [2] и другие исследователи. В переводе с французского языка термин «маржа» означает – граница, край. Тогда маржинальный анализ направлен на изучение граничных или барьерных значений экономических и производственных показателей. Под барьерным или граничным значением показателя понимают его величину (критический уровень), отклонение от которого приводит к отрицательному или положительному экономическому результату. Метод маржинального анализа получил широкое применение в обосновании управленческих решений: в обосновании граничных объемов производств, в обосновании предельных постоянных издержек, в обосновании предельных переменных издержек, в обосновании минимальных цен предложения и многих других управленческих задач.

В настоящей статье предпринята попытка рассмотреть основные теоретические положения метода маржинального анализа и прикладные аспекты его использования в оценке состояния производства культур растениеводства аграрных предприятий.

Обоснование управленческих решений на основе маржинального анализа в классической интерпретации выполняют по одному из трех методов [1, с.41 - 46]: методу уравнения; методу маржинального дохода; графическому методу. Метод уравнения основан на построении уравнения прибыли и исчислении критического объема производства (продаж), при котором вся выручка идет на покрытие издержек [1 с. 42]:

$$\begin{aligned} V - C - F &= P; \\ (p \times Q_k) - (c \times Q_k) - F &= P, \end{aligned} \quad (1)$$

где V - стоимость выпущенной (проданной) продукции – выручка, руб.; C - общая сумма переменных пропорциональных затрат, руб.; F - постоянные затраты, не зависящие от объема производства, руб.; P - прибыль до уплаты налогов, руб.; p - цена единицы продукции, руб. / ед.; Q_k - критический объем производства в натуральном измерении (критический объем продаж); c - условно - переменные (пропорциональные) затраты в расчете на единицу продукции, руб. / ед.;

В методе маржинального дохода (маржинальной прибыли) в качестве критерия оценки результатов управления принимают маржинальный доход. В отличие от прибыли маржинальный доход основан на учете только сокращенной себестоимости и исчисляется как разность между стоимостью выпущенной продукции (выручкой) и общей суммы переменных затрат:

$$M = V - C = p \times Q_k - c \times Q_k = (p - c) \times Q_k \quad (2)$$

В уравнении $(p - c) = M_{eo}$ - это маржинальный доход на единицу продукции. Одна из целей маржинального анализа состоит в обосновании критического объема производства, при котором выручка (стоимость) покрывает издержки производства:

$$Q_k = \frac{F}{p - c} = \frac{F}{M_{eo}} \quad (3)$$

Критический – это объем производства, при котором будет исключен риск получения убытков. Графический метод позволяет наглядно оценить поведение стоимости, затрат и объема продаж в релевантной области управления и за ее пределами. Графический метод впервые разработан американским инженером У. Раутенштрахом – разработан график безубыточности.

Эффективность управления производством и продажами продукции растениеводства в аграрных предприятиях может быть повышена за счет обоснования критических и целевых (планируемых) величин параметров управления на основе метода маржинального анализа. Наиболее широкое прикладное применение метод получил в управлении производственных и сбытовых предприятий, где присутствует устойчивая пропорциональная связь между размером издержек и объемом производства. Одновременно, он не может быть использован в управлении производством и продажами продукции сельскохозяйственных предприятий без адаптации к отраслевым особенностям. Проблемам адаптации метода к отрасли растениеводства аграрных предприятий посвящены работы Э Касла, М Бэкера, А Нелсона, М. Баккета [3,4]. Э. Касл, М. Бэкер и А. Нелсон внесли принципиальную поправку в формулу расчета удельного маржинального дохода для отрасли растениеводства. Удельный маржинальный доход в растениеводстве – это разность между доходом и переменными производственными издержками на один гектар [3, с.366]:

$$M_{eo} = (C \times V) - c, \text{ руб. / га} \quad (4)$$

где M_{eo} - маржинальный доход с одного гектара, руб. / га; C - цена одного центнера продукции, руб. / ц; V - урожайность с одного гектара, ц / га.

Произведение цены на урожайность $\Delta B = C \times V$ в формуле – это удельная продуктивность одного гектара в стоимостном выражении.

Дальнейшее прикладное развитие к отрасли растениеводства для производственных условий России метод получил в работах [5,6,7,8,9,10]. В работе [5] получено уравнение равновесия выручки и затрат в приложении к отрасли растениеводства аграрных предприятий:

$$(P_n + 1) \times (Z_{nocm} + \Delta Z_{nep} \times \Pi_n) = C \times V \times \Pi_n = \Delta B \times \Pi_n \quad (5)$$

где P_n - целевая рентабельность производства культуры растениеводства, $P_g = 0,1, 0,2, \dots$; Z_{nocm} - суммарные условно - постоянные затраты на производство культуры растениеводства, руб.; ΔZ_{nep} - удельные условно - переменные затраты на один гектар посевной площади, руб. / га; Π_n - посевная площадь, га.

Из уравнения равновесия выручки и затрат критическая или целевая площадь возделывания культуры растениеводства равна:

$$\Pi_k = \frac{(1 + P_n) \times Z_{nocm}}{C \times V - (1 + P_n) \times \Delta Z_{nep}} \quad (6)$$

Критическая – это такая посевная площадь культуры растениеводства, собранный и проданный урожай с которой покрывает издержки производства ($P_n=0$). Целевая площадь культуры позволяет обеспечить заданный плановый уровень рентабельности в производственных условиях конкретного аграрного предприятия ($P_n=0,1,0,2,\dots$).

К одному из направлений, расширяющему область применения маржинального анализа в управлении, Ч.Т. Хорнгрен и Дж. Фостер [1, с. 48 - 49] относят изучение управленческих ситуаций в условиях неопределенности параметров управления. В условиях неопределенности они используют «чувствительный анализ» или «анализ ситуаций», который основан на приеме «что будет, если». В данном контексте первостепенное значение имеет прикладное изучение состояния производства с целью обоснования управленческих решений, исключающих риски убыточных производств.

В зависимости от соотношения площадей убыточного (зоны окупаемости) и прибыльного производства (зоны дохода) состояние возделывания культур растениеводства может быть оценено как:

- безнадежное состояние возделывания культуры растениеводства;
- критическое рискованное состояние возделывания культуры растениеводства;
- малоэффективное рискованное состояние возделывания культуры растениеводства;
- высокоэффективное устойчивое состояние возделывания культуры растениеводства.

Рассмотрим сущность перечисленных состояний возделывания культур в свете маржинального анализа и ситуационные решения в управлении производством.

Безнадежное состояние возделывания культуры растениеводства. В таком состоянии продуктивность одного гектара не покрывает даже удельные переменные затраты на 1 гектар (рис. 1). В фактическом релевантном объеме посевной площади культуры и в допустимых пределах ее увеличения точка равновесия выручки и затрат отсутствует. Состояние производства оценивается как безнадежное и потому, что нарушение равновесия выручки и затрат столь значительно, что нет каких - либо реальных путей восстановления прибыльного производства.

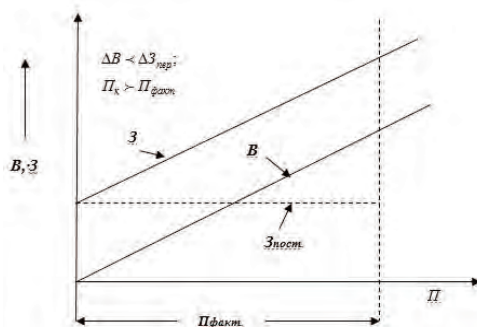


Рис. 1 - Безнадежное состояние возделывания культуры растениеводства

В безнадежном состоянии принимают решение о прекращении возделывания культуры растениеводства и обосновывают мероприятия по выращиванию других высокорентабельных культур на освободившейся земельной площади. Если же

безнадёжное состояние производства наблюдается по всем (большинству) культур, то выполняют срочные мероприятия по реструктуризации производства. Для такой ситуации Э. Касл, М. Бэкер и А. Нелсон рассмотрели задачу обоснования альтернативных решений в растениеводстве с учетом цен и урожайности. К альтернативному отнесено решение, при котором замещение одной культуры другой обеспечивает сохранение маржинального дохода на базовом уровне. Существуют и другие подходы к оптимизации структуры производства, например, перераспределение земельных угодий между конкурирующими культурами с использованием упрощенной интерпретации симплекс метода [9].



Рис. 2 – Анализ ситуаций – принятие решения в безнадёжном состоянии

Безнадёжное состояние производства довольно часто встречается в практике сельскохозяйственных организаций России и, особенно, при введении в севооборот новых культур. В севооборот вводится новая культура с высоким рыночным спросом. Выполняется пробный посев культуры в малом объеме без какого-либо технико-экономического обоснования объемов, издержек, технологий и других параметров производства. Результат, чаще всего, отрицательный. В малых объемах и при существующей системе земледелия издержки не покрываются.

Критическое рискованное состояние возделывания культуры растениеводства. Производство убыточно, но существуют решения выхода из ситуации. В критическом состоянии выручка превышает затраты. При этом посевная площадь покрытия затрат больше фактической площади возделывания культуры (рис. 3). Наблюдается состояние производства, когда в фактической площади возделывания культуры выручка от продаж продукции не покрывает издержки. Причиной нарушения равновесия выручки и затрат в сложившихся условиях производства могут быть: высокий уровень условно-постоянных затрат; низкие цены на продукцию; низкая урожайность культуры растениеводства; высокий уровень условно-переменных затрат, другие факторы.

За счет повышения цен и урожайности, или за счет сокращения постоянных и переменных затрат предприятие имеет резервы выхода из кризисного состояния производства. Для обоснования путей выхода из кризисного состояния производства выполняют расчет критических (барьерных) цен, урожайности и затрат. В результате разрабатывают план антикризисного управления. Базовые показатели плана рассчитывают с использованием формул критических значений параметров управления. [5] План антикризисного управления основан на глубоком анализе производственных ситуаций, обеспечивающих восстановление прибыльного производства.

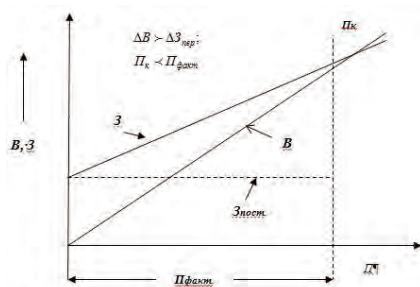


Рис. 3 - Критическое состояние возделывания культуры растениеводства

Результат антикризисного управления на основе маржинального анализа – это финансовое оздоровления сельскохозяйственной организации и дальнейшее ее развитие.

Малоэффективное рискованное состояние возделывания культуры растениеводства. Оно характеризуется высоким риском перехода в критическое состояние производства в неблагоприятных природно - климатических и конъюнктурных условиях. В малоэффективном состоянии производства продуктивность 1 гектара превышает условно - переменные затраты на гектар. Критическая площадь возделывания меньше фактической – присутствует зона прибыльного производства. При этом превышение выручки над издержками незначительно.

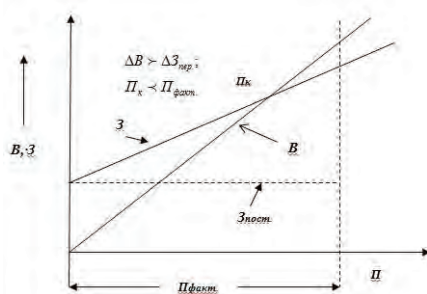


Рис. 4 - Малоэффективное рискованное состояние возделывания культуры растениеводства

В случае снижения цен на продукцию, падения урожайности или роста цен на ресурсы положительное соотношение выручки и затрат может нарушиться. Малоэффективное состояние производства можно оценить как рискованное земледелие. Аграрный сектор экономики работает в вероятностной среде. Поэтому в неблагоприятных природно - климатических условиях велика вероятность риска перехода в критическое убыточное состояние возделывания культуры растениеводства. Для исключения такого риска разрабатывают план производственной и финансовой санации. В плане с использованием математического аппарата маржинального анализа обосновывают целевые параметры производства: целевую урожайность, целевые постоянные издержки, целевые переменные издержки и другие целевые параметры управления. Целевые – это те параметры, которые обеспечивают гарантированное достижение планового уровня рентабельности в

неблагоприятных внешних условиях. Формулы расчета целевых параметров управления приведены в работе [5,6,8].

Высокоэффективное устойчивое состояние возделывания культуры растениеводства. В таком состоянии отсутствует риск убыточного производства даже в самых неблагоприятных природно - климатических и конъюнктурных условиях. В высокоэффективном состоянии посевная площадь покрытия издержек не превышает фактическую релевантную площадь даже в аномальные неблагоприятные по природно - климатическим условиям годы. Высокоэффективное – состояние возделывания культуры растениеводства, которое обеспечивает безрисковое устойчивое земледелие. Для такого состояния производства разрабатывают план оптимального управления. Для расчета плановых показателей используют математического аппарата маржинального анализа для обоснования целевых параметров управления. Отличие от предшествующей ситуации состоит лишь в том, что в разработке плана принимают более высокие уровни целевой рентабельности.

В статье рассмотрены лишь отдельные фрагменты теории и практики применения маржинального анализа в изучении состояния производства культур растениеводства аграрных предприятий. Прикладное значение метода в управлении намного шире. Он может быть использован как рациональный механизм обоснования оптимальных управленческих решений на уровне одной культуры, на уровне сельскохозяйственной организации и на уровне региона [5].

Список использованной литературы

1. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. / Под. Ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
2. Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций. - М.: Дело, 1998. – 256 с.
3. Касл Э., Бэкер М., Нелсон А. Эффективное фермерское хозяйство // Пер. с англ. - М.: Агропромиздат, 1991. – 496 с.
4. Баккет М. Фермерское производство: организация, управление, анализ // Пер. с англ. - М.: Агропромиздат, 1991. – 464 с.
5. Дорошук О.Н., Дорошук А.И. Управление производством и продажами продукции растениеводства на основе теории равновесных состояний / О.Н. Дорошук, А.И. Дорошук // Российский экономический интернет - журнал. — М.: АТиСО, 2009. URL: http://www.e-rej.ru/Articles/2009/Doroschuk_Doroschuk.pdf. (дата обращения 19.03.2016).
6. Дорошук О.Н., Дорошук А.И. Методические и прикладные аспекты оценки риска потери дохода в производстве продукции растениеводства / О.Н. Дорошук, А.И. Дорошук // Экономический вестник РГУ. Том 5, часть 2, номер 3. – Ростов - на Дону, 2007. с. 112 - 118. URL: http://te.sfedu.ru/evjur/data/2007/journal5_3_2.pdf (дата обращения 19.03.2016).
7. Дорошук О.Н., Дорошук А.И. Влияние сезонного колебания цен на финансовое состояние аграрных предприятий / О.Н. Дорошук, А.И. Дорошук // Российский экономический интернет - журнал — М.: АТиСО, 2009. URL: http://www.e-rej.ru/Articles/2009/Doroschuk_Doroschuk1.pdf. (дата обращения 19.03.2016).
8. Дорошук О.Н., Дорошук А.И. Модели барьерных состояний производства и продаж продукции растениеводства / О.Н. Дорошук, А.И. Дорошук // Актуальные проблемы

экономики и учета в отраслях АПК. Межвузовский сборник научных трудов. – Зерноград: ФГОУ ВПО АЧГАА, 2006. с. 140 - 147.

9. Дорошук О.Н., Дорошук А.И. Методика маржинального анализа эффективности производства продукции растениеводства / О.Н. Дорошук, А.И. Дорошук // Межвузовский сборник научных трудов ФГОУ ВПО АЧГАА: «Экономика, организация и управление в АПК». – Зерноград, 2004, с. 198 - 205.

10. Дорошук О.Н., Дорошук А.И. Система оперативного управления ресурсами производства продукции растениеводства / О.Н. Дорошук, А.И. Дорошук // Тезисы межрегиональной научно - практической конференции ВНИИЭиН: Экономико - математические методы в практике прогнозирования и планирования регионального АПК. Выпуск 1. –Ростов - на - Дону, 2003, с. 175 - 178.

© Дорошук А.И., 2016

Дубовцева А.Р.,
студентка 4 курса
факультета экономики, финансов и коммерции
ФГБОУ ВО Пермская ГСХА, г. Пермь, Российская Федерация

НЕСПРАВЕДЛИВОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Суть справедливого налогообложения сформулировал Конституционный Суд РФ, который отметил, что справедливое налогообложение - это налогообложение, основанное на Конституции, и оно не должно лишать граждан возможности реализовывать свои конституционные права, такие, например, как право на собственность, право на жилище, право на достойное существование и т.д.

И зарубежная, и отечественная юридические доктрины рассматривают Конституцию государства как высшую форму установления и придания юридической силы правовым положениям. По мнению известного немецкого правоведа Р. Меллингхоффа взимание налогов является исключительным правом государства, затрагивающим интересы всех граждан. Защитить налогоплательщика от чрезмерного и несправедливого налогообложения может только конституционное право [2, с.897].

Мысль о справедливости в налоговой системе зародилась с момента возникновения этой системы. И тем не менее, даже в начале XX в. русский экономист Г.И. Болдырев в труде «Подходный налог на Западе и в России» (1924) отмечал, что «понятие о налоговой справедливости принадлежит к числу наименее установившихся понятий». Дискуссионность проблем налоговой справедливости, по мнению ученых - финансистов, обусловлена «крайней субъективностью идеи справедливости вообще, во - первых, а во - вторых, различным пониманием ее состоятельными и малоимущими слоями населения. Политический характер налога, в том числе принципа справедливости в обложении разделит и финансовую науку на два лагеря, которые трактовали справедливость в налогообложении с противоположных позиций. Но все финансовые школы были едины в

том, что «справедливость в обложении не есть нечто абсолютное, что понятие о ней изменяется в зависимости от места и исторической эпохи» [1, с.84].

Налогообложение, парализующее реализацию гражданами их конституционных прав, должно быть признано несоразмерным. Налоги, существующие в государстве, должны быть не только эффективными и собираемыми, но еще, как минимум, отражать в себе представления налогоплательщиков о социально - правовом равенстве и справедливости.

Именно принцип социальной справедливости, провозглашаемый сейчас в большинстве развитых стран, и должен быть поставлен во главу угла как отечественной, так и зарубежной системы налогообложения. Примеры несправедливого налогообложения и соотнесение их с налогообложением в зарубежных странах представлены далее.

1. Регрессивная шкала единого социального налога: чем больше зарплаты, тем ниже отчисления в бюджет. Порог доступа к регрессии высок, и воспользоваться ею могут очень немногие компании. К тому же подобная система существует в основном в странах с прогрессивной шкалой подоходного налога, а в России она плоская.

Базовые принципы налогообложения содержатся и в Конституции Итальянской Республики 1947 года. Она предусматривает обязанность каждого принимать участие в покрытии государственных расходов соразмерно своей налоговой платежеспособности. Прогрессивность признается базовым принципом налоговой системы страны. Согласно статье 75 Конституции Италии законы о налогах не могут выноситься на референдум. Так же как и Российской Федерации, Правительство должно ежегодно представлять в Парламент закон об исполнении бюджетов. Конституционно определено, что данным нормативным правовым актом не могут вводиться новые налоги.

2. Размер налогового вычета для покупателей жилья не меняется годами. Право вернуть часть средств, затраченных на приобретение квартир, граждане получили в 2001 году. Тогда же была установлена максимальная сумма вычета: налогооблагаемый доход можно было уменьшить на 1 млн. рублей, вернув максимум 130 тыс. рублей. К настоящему времени цены на жилье возросли в среднем в восемь раз. При этом сумма вычета, который по идее должен стимулировать людей к улучшению жилищных условий за свой счет, не индексировалась ни разу [3].

Статья 171 Конституции Бельгии предусматривает ежегодный пересмотр налогов в пользу государства, сообщества и региона. Законы, регламентирующие взимание налогов, действуют только в течение года.

Зарубежный опыт правового обеспечения налоговых отношений убедительно доказывает необходимость учета экономической составляющей при разработке и реализации государственной налоговой политики. Неправильное понимание экономических закономерностей и потребностей, игнорирование стимулирующего воздействия налогового законодательства препятствует экономическому и социальному росту общества, обеспечению достойного уровня жизни граждан.

Список использованной литературы

1. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов : Учеб. пособие. — М.: ИНФРА - М, 1996. — 192 с.
2. Усова Е. В. Конституционные основы налогового права зарубежных стран // Молодой ученый. — 2015. — №9. — С. 896 - 899.

Егорова Е.А.

студентка 4 курса направления

Менеджмент

Шилова И.Н.

к.э.н., доцент

кафедры экономики и менеджмента

ФГБОУ ВО Вологодская ГМХА

г. Вологда, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА РАСТЕНИЕВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В ОАО «ВОЛОГОДСКИЙ КАРТОФЕЛЬ» ОТДЕЛЕНИЕ «АРХАНГЕЛЬСКОЕ»

Продукция сельского хозяйства для человека всегда являлась первоочередным продуктом жизнеобеспечения. В нашей стране необходимо уделять внимание сельскохозяйственным предприятиям, которые при правильном к ним отношении способны дать необходимое количество продуктов. В силу введения санкций и сложившейся политической ситуацией в стране, большое внимание следует уделять развитию сельского хозяйства.

Растениеводство — основа сельского хозяйства. Производство всех видов продукции сельского хозяйства (включая животноводство и переработку) непосредственно зависит от состояния растениеводства — развивать животноводство или создавать предприятия по переработке и реализации сельскохозяйственной продукции можно только в расчете на отечественный аграрный сектор. В противном случае никто не может гарантировать устойчивое функционирование таких предприятий. Поэтому выбранная тема является актуальной на сегодняшний день.

Цель исследования: оценить эффективность производства продукции растениеводства на примере ОАО «Вологодский картофель» (отделение Архангельское) Сокольского района и разработать решение по ее повышению.

Различают социальную и экономическую эффективность производства.

Социально - экономическая эффективность характеризует уровень удовлетворения потребностей населения, прежде всего социальных. Показателями социальной эффективности являются: потребление продукции на душу населения, величина дохода, заработной платы, обеспеченность населения услугами в сфере образования, здравоохранения, удовлетворение культурных и других социальных запросов. Экономическая и социальная эффективность взаимодействуют и обуславливают друг друга, характеризуют экономический и социальный прогресс общества, качество жизни. Обобщающей характеристикой качества жизни выступает индекс развития человеческого

потенциала, включающий продолжительность жизни, уровень образования и валовой внутренний продукт на душу населения.

Экономическая эффективность (эффективность производства) — это соотношение экономического результата и затрат факторов производственного процесса [1]. Экономическая и социальная эффективность тесно связаны между собой, т.к. социальная зависит от экономической. Чем выше экономическая эффективность, тем больше возможностей для улучшения жизни людей, их благосостояния.

Рассмотрим эту взаимосвязь на примере ОАО «Вологодский картофель».

ОАО «Вологодский картофель» является крупным предприятием Вологодской области, специализируется на производстве картофеля и овса.

За 5 лет деятельности с 2010 по 2014гг выручка ОАО «Вологодский картофель» сократилась на 16,98 % за счет снижения валового сбора картофеля (на 16,63 %) и за счет снижения валового производства молока (на 76,62 %). В связи с этим затраты на производство продукции снизились на 33,12 % . Валовое производство зерна, наоборот, увеличилось на 17,97 % .

Отделение «Архангельское» является частью ОАО «Вологодский картофель», находится в Сокольском районе Вологодской области, специализируется на производстве растениеводческой продукции, а именно: картофеля и овса.

Прибыль от производства продукции растениеводства в 2014 году по сравнению с 2012 годом выросла на 45,64 % за счет увеличения выручки на 6,44 % и снижения себестоимости продукции на 13,58 % . Производство продукции животноводства в отделении «Архангельское» остается убыточным. Принято решение о сокращении и, в дальнейшем, прекращении отрасли животноводства. Валовая прибыль от реализации всей продукции возросла на 63,1 % , что привело к увеличению рентабельности на 70,31 % .

Самая высокая урожайность картофеля в период с 2000 по 2014гг. была в 2011 году и составила 283 ц / га. Самая низкая урожайность была в 2000 году и составляла 100 ц / га. Причинами снижения урожайности послужили засуха и недостаточное внесение минеральных удобрений.

Основными статьями затрат в 2014 году на выращивание зерновых являются услуги тракторного парка 38,4 % и семена посадочный материал 11,8 % . Снижения затрат на семена можно добиться за счет получения собственных семян высокого качества. Основными статьями выращивания картофеля стали общехозяйственные расходы и затраты на оплату труда.

В 2014г по сравнению с 2013г производство овса возросло на 11 % , реализовано овса на 18 % меньше в отчетном году, чем в базисном, цена реализации увеличилась почти на 20 % , это связано с тем, что цена на овес в ОАО «Вологодский картофель» является твердо установленной; сено и силос в отделении «Архангельское» не реализуется, а используется для своего скота.

Картофель продается частным лицам для перепродажи, что составляет 52,7 % доли от всех потребителей картофеля как семенной для посадки основным потребителем является Рязань, юридическим лицам для производства картофеля - фри, поре быстрого приготовления. Основным потребителем продукции ОАО «Вологодский картофель» является ЗАО «ТПГ «КУНЦЕВО».

Наиболее эффективно для предприятия производство картофеля, так как уровень рентабельности наивысший 50,5 % , что говорит об актуальности выбранной темы и дает возможность развиваться предприятию.

Но, на предприятии существуют две главные проблемы:

- Реализация произведенного картофеля по низкой цене, т.к. быстро портится из - за плохих условий хранения.

- Сезонность использования трудовых ресурсов, из - за особенности производства в растениеводстве.

Поэтому предложены и разработаны мероприятия по повышению эффективности растениеводства в отделении «Архангельское» по следующим направлениям:

1. Построить картофелехранилище с холодильными камерами, для того чтобы реализовывать картофель в весенне - летний период, когда цена будет выше в 2 раза; приобрести технику и оборудование, которое обеспечит качественную приемку, сортировку и долгосрочное хранение картофеля. Вместимость картофелехранилища составляет 2500 тонн. Затраты на реализацию проекта составят 25 100 тыс. руб. Расчеты [2] показали, что предприятие финансово неустойчиво и не обеспечено основными средствами поэтому для реализации проекта необходимо брать кредит в банке 25 000 тыс. руб. под 16 % годовых на 5 лет.

Товар, получаемый в результате реализации проекта, будет существенно отличаться от продукции конкурентов. В первую очередь, это потребительское качество. Реализуемая продукция будет очищена от грязи, вымыта, высушена, отсортирована и откалибрована в зависимости от групп и партий товаров (цветность, размерность).

При использовании картофелехранилища в первый год цена реализации может увеличиться 74,5 % , выручка от реализации на такую же величину соответственно. Самыми высокими статьями затрат являются затраты на строительство картофелехранилища и закупку оборудования. Окупаемость проекта составит 2,5года.

2. Для того, чтобы занять работников предлагается ввести посадку новой для отделения «Архангельское» культуры – капуста, которая не будет сочетаться с посадкой и уборкой картофеля и овса, что принесет дополнительные доходы предприятию и сократит простои в работе его сотрудников.

Картофелехранилище можно так же использовать для хранения капусты. Капуста это отличный вид продукции, который схож по хранению с картофелем, основным нашим видом производимой продукции. Сроки хранения обоих видов культур могут составлять 200 дней, что составляет пол года.

В перспективе, так как отделение перешло только на производство растениеводческой продукции, можно развивать ее ассортимент и попробовать выращивание моркови.

Предложенные мероприятия имеют высокую выгоду для предприятия. Рентабельность реализации картофеля весной, за счет построения картофелехранилища с холодильными камерами, составляет 37,62 % . Рентабельность от производства нового вида продукции для ОАО «Вологодский картофель» отделения «Архангельское» составляет 25,8 % .

Кроме того, для реализации данных мероприятий может быть постоянно трудоустроено 15 - 25 человек. А это очень важно, т.к. в районе избыток трудовых ресурсов. Постоянная занятость и стабильный заработок - благоприятно отразится на благосостоянии людей, будет способствовать снижению социального напряжения и криминогенной обстановки в

районе. Таким образом, повышение экономической эффективности привело к повышению социальной эффективности.

Список использованной литературы:

1) М.И. Плотницкий. Курс экономической теории / М.И. Плотницкий и др. / Мн.: Мисанта, 2003. — 496 с. URL: <http://yourlib.net/content/category/39/142/155/>

2) Колобова А.И. Организация производства на предприятиях АПК. Учебное пособие. 3-е изд., доп. и перераб. - Барнаул: Издательство АГАУ, 2008. – 397 с.

© Шилова И.Н., 2016 год.

© Егорова Е.А., 2016 год.

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

МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РФ

На финансовом рынке система налоговых сборов является важной финансовой категорией нашей страны. Налоги - неотъемлемая часть накоплений бюджета Российской Федерации. Стабильность казны зависит от вовремя поступивших налогов в бюджет.

Суть налогообложения состоит в изъятии денежных средств с населения страны для пополнения государственного бюджета. Порядок налогообложения устанавливается законом, поэтому сумма и срок выплат известны заранее.

Бюджет казны и налоги имеют неразрывную и двухстороннюю связь. Своевременный сбор налогов обеспечивает стабильное финансирование всем государственным структурам.

Пополнение государственной казны зависит от нескольких видов поступлений:

общая сумма сборов налогов;

отдельные суммы, которые поступили напрямую или косвенно;

конкретный налог, например: налог на прибыль организаций.

Данные поступления являются основной значимой частью доходов государственной казны.

Развитие данной системы прошло через несколько исторических периодов. Каждый из этих периодов отложил свой отпечаток на действующую налоговую систему нашего государства. На каждом этапе развития данная структура видоизменялась и реформировалась. В наше время функции налоговой можно классифицировать на оперативные и нормативные, главные и вспомогательные.

Принятая система делится на административную и территориальную. Каждая из них имеет три вида организаций:

- Федеральная налоговая служба;
- По республикам, которые находятся в составе России;
- Налоговые организации по городам и их районам, если такие есть;

Каждая такая организация представляет собой самостоятельное юридическое лицо, но при этом входит в ФНС. Постоянный контроль головного офиса обеспечивает обмен информацией и порядок.

В работе этих уровней можно увидеть одинаковую сферу деятельности.

Федеральный уровень:

- формирование новых законов о налогах и сборах, проведение единой политики по всей территории страны;

- контроль за налоговыми органами;
- формирование и утверждения налоговых деклараций;
- создание компьютерной налоговой базы для информационных сетей;

По субъектам РФ:

- контроль за налоговыми инспекциями и за их руководством;

- контроль за правильным применением санкций, в случаи нарушения применяется штраф в соответствии с законом;

- регулярный контроль за подачей документов от граждан и предприятий;
- ведение основной базы данных налоговых плательщиков;

Территориальный уровень:

- учет коммерческих организаций и регистрация налогоплательщиков;

- снятия их с учета;

- предоставление всех данных в центральную базу;

- проверка правильности документов: налоговых и бухгалтерских отчетов, деклараций и контроль за тем, чтобы все платежи вовремя оплачивались и поступили в казну.

- контроль за возвратом лишних взысканий, за уплатой налогов и других платежей, которые проходят через кредитные организации и банки.

Главную часть данной системы представляют межрегиональные и межрайонные инспекции. Эти инспекции в отличии от территориальных, производят свою деятельность исходя из категории налогоплательщика и его деятельности, что усиливает контроль поступающих денежных средств в казну и позволяет противостоять вертикальной интеграции крупных компаний и холдингов, а так же финансовых групп промышленных предприятий.

На федеральном уровне были созданы межрегиональные организации двух видов: специализирующие по федеральным округам и отраслям экономики. Межрегиональные организации по своему статусу имеют среднее положение между Федеральной службой и территориальными управлениями ФНС. Они следят за работой нижестоящих организаций.

Налоговые органы разрабатывают особую программу своего развития в целях объединения всех своих организаций в общую по всей Российской Федерации, которая была бы понятна народу и в тоже время позволяла эффективно пользоваться новейшими технологиями.

Налоговый контроль за поступлением денежных средств в городскую казну является достаточно эффективным, но по некоторым вопросам нуждается в небольших доработках [1].

Таким образом, можно подвести итог, что с вступлением в силу Налогового кодекса РФ налоговая система стала намного прогрессивней и эффективней.

Список использованной литературы

1. Проблемы реформирования налоговой системы рф и пути их решения Трегуба К., Захарян А.В., Тюпакова Н.Н.

2. В сборнике: научные исследования и разработки в эпоху глобализации 2016. С. 97 - 100.

© Захарян А.В., Оуд А. А., 2016

Иванченко О.В.

к.э.н., доцент кафедры Маркетинга и рекламы,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПАРТИЗАНСКОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Происходящий в настоящее время экономический кризис в России можно характеризовать как, прежде всего, кризис потребления. Потребительский кризис – не столько сокращение доходов или ухудшение качества жизни, сколько - радикальное изменение модуса потребления, смена моделей поведения. В этой связи, основная задача маркетинга - помочь сделать выбор потребителю из существующего разнообразия товаров, услуг.

Сейчас в век информационного общества на рядового потребителя обрушивается поток разнообразной информации о товарах, услугах, компаниях. Маркетологи имеют почти безграничные возможности: можно оказывать влияние на потребителя, используя печатную рекламу, радио и теле - рекламу, корпоративный сайт и многие другие инструменты. Однако, практика показывает, что обычные сообщения в огромном информационном потоке мало заметны. Поэтому, актуальное значение имеет обращение к нестандартным средствам привлечения потребителей.

Таким является партизанский маркетинг. Термин «партизанский маркетинг» (guerrilla marketing) был предложен в 1984 г. Дж. К. Левинсоном для определения экономической, но эффективной стратегии, доступной для предприятий малого и среднего бизнеса [1]. Партизанский маркетинг – это использование маркетингового инструментария отличительным способом.

Партизанский маркетинг – это в первую очередь:

- попытка победить конкурентов креативными приемами;

- использование нестандартных мест и окружающей обстановки для привлечения внимания потребителей;

- приемы, которые позволяют сделать новости из рекламных акций.

Достаточно сложно разграничить виды партизанского маркетинга и его методы. Однако в большинстве случаев выделяют следующие типы:

1. Эпатажный.

Эпатажный провокационный маркетинг в рамках партизанского подхода, обычно ориентированный на привлечение внимания молодежи, рекламу бюджетного товара, перепозиционирование.

2. Вирусный.

Партизанский вид стратегии маркетинга, предполагающей продвижение через распространение идеи заинтересовавшимся ею клиентом (как правило, он представлен в интернете в виде различных поражающих воображение видео). Вирусный маркетинг не входит в официальный список Д. Левинсона, но зато отвечает основному принципу партизанского — малобюджетность реализуемой стратегии.

3. Скрытый.

Скрытый маркетинг — это разновидность партизанского, при которой целевая аудитория не осознает оказываемое нее влияние.

4. Life Placement.

Life Placement — маркетинговое направление с использованием партизанского принципа обращения к подсознательным импульсам потребителей, реализуемого через привлечение внимания к своей продукции с помощью «подставных» счастливых покупателей.

По нашему мнению, использование инструментария партизанского маркетинга в условиях кризиса — это не только модное, но и экономически выгодное направление. При этом, реализация мероприятий партизанского маркетинга должна основываться на подготовительной работе. Правильный выбор целевой аудитории, нестандартная идея, а также способность неформально воплотить такой маркетинг в жизнь приведут к тому, что компания сможет привлечь внимание потребителей с минимальными финансовыми затратами.

С развитием мирового информационного сообщества изменились и продолжают меняться подходы к управлению маркетингом как одной из составляющих бизнеса. В эру информационного маркетинга успех компании зависит от возможности и способности использовать Интернет для продвижения продукта [2]. В настоящее время наибольшую силу набирает вирусный маркетинг в Интернет — среде как мощное средство распространения рекламы. Плюс вирусного маркетинга в том, что он основан на добровольном распространении информации между людьми, тем самым человек становится рекламным носителем. Потребитель скорее доверится положительным отзывам о товаре знакомого человека, который никак не задействован в рекламной кампании, нежели увидев рекламный ролик, который, как бытует мнение, приукрашивает качества товара.

Вирусный маркетинг выступает как мощный и один из наиболее действенных инструментов рекламы, при помощи которого можно легко «достучаться» до сознания человека, вызвать эмоции и желание поделиться информацией с другим человеком. Если «вирус» создан качественно, то его заметят и разнесут, причем бесплатно. Еще один плюс

вирусного маркетинга в том, что он ненавязчив – не принуждает к каким-либо действиям, не раздражает глаз целевой аудитории, а выглядит вполне естественно.

Способов «посева» такого вирусного контента в среде Интернет немного – в качестве площадок используются популярные среди пользователей ресурсы, такие как соцсети, видеохостинги, блоги, сообщества и т.д. Так, например, распространение может происходить за счет того, что люди сами обмениваются сообщениями (видео, картинки, музыка). В последнее время стал популярен способ «побуждающий» целевого потребителя к действию, за которое ему обещается какой-либо бонус. Такой вид вирусного маркетинга нацелен на построение долгосрочных отношений с аудиторией. Еще один действенный способ продвижения продукта, который основывается на уникальности и необычности вирусного контента. В данном случае рекламное сообщение скрыто. Например, скрытая реклама брендов в кино.

Поскольку видеореклама имеет более широкие возможности для того, чтобы заинтересовать потребителей, она является наиболее мощным инструментом для достижения вирусного эффекта. Сейчас все мировые корпорации стремятся делать свои рекламные видеоролики так, чтобы они имели вирусный эффект. Некоторые компании используют вирусные ролики как анонс. Не менее популярны интерактивные вирусные ролики, на развитие действия в которых потребитель может повлиять [3].

Безусловно, несмотря на все достоинства вирусного маркетинга, все же следует быть практичным. Даже самая лучшая вирусная кампания не спасет, если продукт некачественный, или если у него неадекватная цена и он распространяется неподходящим образом. Чтобы раскрыть все истинные возможности вирусного маркетинга, его необходимо сочетать с остальными видами рекламных активностей [3]. Не стоит забывать и про другие средства коммуникаций, поскольку ажиотаж вокруг «вируса» будет длиться недолго. Чтобы поддерживать вирусный эффект, компании стоит использовать дополнительные средства маркетинговых коммуникаций.

Список использованной литературы

1. Левинсон Дж. Партизанский маркетинг: нестандартные идеи, приносящие прибыль. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2012 URL: <http://www.fiolet-korova.ru/partizanskij-marketing/> (дата обращения: 12.04.2016).

2. Иванченко О. В., Ранняя А. Г., Бессонова А. А. Маркетинг социальных медиа на основе платформы Instagram // Научно - методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 3136–3140. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/86661.htm>. (дата обращения: 12.04.2016).

3. Вирусный маркетинг. – URL: <https://virusok.ru/> (дата обращения: 12.04.2016).

© Иванченко О.В., 2016

Исаева Я.А., Максимова А.В.,
студенты 4 курса, факультета экономики ЮРИУФ РАНХиГС
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Устойчивое социально - экономическое развитие субъектов Российской Федерации является основой национальной экономики, а развитие российских регионов находится на

такой стадии, когда на региональный уровень передаются дополнительные полномочия по определению социально - экономического развития. Территория России неоднородна по распределению различных ресурсов, поэтому оценка экономического потенциала региона является важным моментом при выборе направлений функционирования и формирования территориального хозяйства, а также осуществления различных видов экономической деятельности с целью создания требуемых условий и производства необходимых благ для улучшения уровня жизни населения [3, С.67].

Экономический потенциал региона — это совокупность имеющихся в наличии и возможных для мобилизации ресурсов, которые необходимы для развития экономики субъектов с соблюдением условия максимального использования их для производства конкурентоспособной продукции, а также наиболее полного удовлетворения потребностей населения субъекта, учитывая интересы государства и бизнеса. Рассмотрим подробнее составляющие экономического потенциала и проанализируем соответствующие показатели применительно к Ростовской области.

1. Природно - ресурсный потенциал. Площадь территории Ростовской области составляет 101,0 тыс.км²[4, С.269]. В структуре земельного фонда землям сельскохозяйственного назначения отведено 87,31 % . Разведанные запасы газа оцениваются в 56,2 млрд м³. Имеются также месторождения железной руды, флюсовых известняков, строительных материалов, поваренной соли, природного газа [5, С.269 - 275]. На наш взгляд, ресурсная составляющая экономического потенциала является первостепенным фактором, влияющим на уровень экономического развития региона. В Ростовской области это плодородные земельные ресурсы и полезные ископаемые, которые очень важно использовать эффективно и оптимально, с возможностью сохранения в долгосрочной перспективе.

2. Социальный потенциал. Население Ростовской области составляет 4,242 млн. чел, а плотность – 42,0 человека на 1 км². Для сравнения, в Краснодарском крае – 72,2 человека, в Москве – 4682,8 чел., а в Новосибирской области 15,5 человека. Можно сделать вывод, что Ростовской области в данном направлении «есть куда расти», наращивать обеспеченность трудовыми ресурсами, преимущественно путем увеличения доли сельского населения и заселения новых территорий. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в 2015г. составила 24657 руб. (3 - е место по ЮФО). В целом можно сказать, что наблюдается положительная динамика увеличения номинальной заработной платы (на 3,6 % к 2014г.). Однако вместе с тем, увеличились следующие показатели: индекс потребительских цен – на 11,8 % , стоимость фиксированного набора потребительских услуг – на 10,1 % , индекс цен на продовольственные товары – 16,1 % , индекс потребительских цен на услуги – на 10,6 % . Это говорит о том, что реальные доходы населения сократились, что негативно влияет на экономический потенциал региона в целом.

3. Производственный потенциал – это состояние основного капитала и степень его износа по отраслям, технологическая и воспроизводственная структура основного капитала, уровень технологической оснащенности и специализации производства, а также конкурентоспособность продукции [6, С.60]. Объем ВРП Ростовской области по состоянию на 09.01.2015г. в текущих основных ценах составил 923,5 млрд.рублей [7]. Стоимость основных фондов на конец 2014 года по полной учетной стоимости в Ростовской области составила 2,09 трлн. руб, это 22,4 % от стоимости ОС по ЮФО. Степень износа основных

фондов составила в 2014 году 43 % , и это является достаточно негативным фактом. ЮФО по степени износа ОФ занимает 2 - е место по России. Степень износа воздействует на объемы производства, качество продукции и количество брака, что в конечном счете влияет уровень региональной экономики.

4. Внешнеэкономический (экспортный) потенциал. Основной группой экспортных товаров являются продовольственные товары (2,62 млрд.длр.), на втором месте продукции топливно - энергетического комплекса (900 млн.длр), на третьем месте – металлы и изделия из них (531 млн.длр.) и прочие. В рамках диверсификации региональной экономики и перехода её на новый уровень в данном направлении было бы неплохо сделать положительным внешнеторговый баланс по таким товарам, как: машины, оборудование, транспортные средства, химическая и текстильная промышленность [5, С.1248].

5. Инвестиционный потенциал. Объем инвестиций в основной капитал за 2015 год в Ростовской области составил 303,8 млрд. рублей, что составило 20 % от общего объема инвестиций по ЮФО. Большая часть инвестиций (44 %) вкладывается в здания (кроме жилых) и сооружения. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в 2015 г. составил 115,7 % , что является позитивной тенденцией. Так, в 2014 г. данный показатель составил всего 101,4 % по отношению к 2013г. Однако прослеживается отрицательная динамика в поступлениях прямых иностранных инвестиций (сократились на 2 % и составили 172 млн.длр.). В сложившихся кризисных макроэкономических условиях очевидно, что инвестиции сокращаются в первую очередь. На наш взгляд, отсутствие инвестиций является вторым фактором (после ресурсообеспеченности), влияющим на экономическое развитие. Например, отсутствие свободных денежных средств у банков влияет на развитие различных форм кредитования. Так, ипотека является стимулирующим фактором спроса, а спрос в свою очередь ведет к росту предложений в строительном секторе и развитию реального сектора экономики в целом [1, С.242, 2]. Поэтому в данном направлении очень важно выработать такую стратегию, которая бы невзирая на кризисные явления обеспечивала приток инвестиций.

6. Инновационный потенциал – это способность изучаемого объекта реального сектора обеспечивать необходимый уровень обновления факторов производства и их сочетаний в технологическом процессе выпускаемого продукта, а также корпоративной культуры и организационно - управленческих структур. В Ростовской области по состоянию на 2014 г. действует 87 организаций, выполняющих научные исследования и разработки. За рассматриваемый период в области был выдан 751 патент, и это 40 % от общего количества патентов по ЮФО и 2,1 % по России. Инновационное и наукоемкое производство – это те «киты», которые обеспечат нам конкурентоспособность в будущем, поэтому очень важно сейчас применять различные меры государственной поддержки в данной отрасли, и, в частности, стимулировать к этому молодых учёных.

7. Налоговый потенциал – это способность национального хозяйства произвести и мобилизовать в бюджет всех уровней долю национального дохода, определяемую потребностями общественного развития и возможностями государственных налоговых институтов [8, С.98]. Оценка налогового потенциала Ростовской области

проводится с помощью аддитивного свойства, его можно назвать «методом прямого счета». В результате проведенных расчетов налоговый потенциал Ростовской области по данным 2014 - 2015гг. составил 173,433 млрд. руб. Сюда входят фактический объем налоговых поступлений без учета налоговых льгот. Два основных направления, в которых нужно работать для увеличения налогового потенциала – это наращивание налоговой базы и борьба с теневой экономикой, уровень которой по актуальным данным составляет более 40 % .

В целом, развитие экономики Ростовской области основывается на воздействии таких факторов, как выгодное экономико - географическое положение, наличие природных ресурсов, исторически благоприятные условия развития, высокая обеспеченность трудовыми ресурсами, хорошо развитая транспортная инфраструктура. Однако существуют факторы, которые на современном этапе негативно сказываются на экономическом потенциале субъекта. В первую очередь, это сокращение инвестиционных вложений, высокий уровень износа основных фондов, отрицательный внешнеторговый баланс по некоторым товарным группам, а также низкий уровень налоговой культуры, который выражается в постоянно увеличивающемся уровне теневой экономики. Преодоление этих проблем выведет экономику Ростовской области на принципиально новый, конкурентоспособный уровень, что положительно скажется на качестве жизни его населения и экономике страны в целом.

Список использованной литературы

1. Литвинова С.А. Роль ипотеки в преодолении кризисных явлений в экономике // Проблемы современной экономики. 2010. № 2. С. 242 - 245.
2. Литвинова С.А. Ипотечное кредитование: проблемы и пути решения. Ростов - на - Дону, 2014.
3. Никулина Е. В., Чистникова И. В., Орлова А. В. Экономический потенциал региона и оценка эффективности его использования. // Научные ведомости Белгородского государственного университета. – 2012. - №13
4. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2014 с.269 [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14s/Main.htm / (Дата обращения 16.03.2016)
5. Оксенойт Г.К. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015.
6. Меньщикова В.И. Экономический потенциал региона: терминология, структура, модель. // Вестник Тамбовского университета. – 2010. - №4
7. Стратегия социально - экономического развития Ростовской области на период до 2020 года (в ред.от 24.11.2011) № 1752 [Электронный ресурс]: Официальный портал Правительства Ростовской области. – Режим доступа: <http://www.donland.ru/default.aspx?pageid=85416> / (Дата обращения 16.03.2016)
8. Пономарев А.И., Топоров И.В. Экономический и налоговый потенциал налоговой системы РФ // Наука и образование: хозяйство и экономика, предпринимательство, право и управление. 2015. №1.

© Исаева Я.А., Максимова А.Ю., 2016

ПРИМЕНЕНИЕ НАЛОГОВОГО МАНЕВРА ДЛЯ ЭКСПОРТНЫХ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Вывозная таможенная пошлина является одним из источников пополнения бюджета Российской Федерации. Однако на современном этапе экономического развития нашего государства в условиях санкций и возможной «заморозки» добычи нефти данная доходная часть казны может дестабилизироваться. В 2015 году из - за колебаний курса валют и стоимости баррели нефти в России постоянно снижалась ставка экспортной таможенной пошлины, а, следовательно, доход от нее [1, 20].

Проанализировав данные, представленные на рисунке 1 видно, в 2015 поступления от вывозных таможенных пошлин на нефть сократились относительно 2014 г. на 1,929 трлн.рублей, что является рекордным отрицательным показателем на протяжении рассматриваемого периода.

Поступления по пошлине на сырую нефть сократились на 54,6 % (с 2,619 трлн.руб. до 1,431 трлн.руб.), а по пошлине на товары, выработанные из нефти – на 50 % (на 741 млрд.руб.) В структуре поступлений от вывозной пошлины на нефть по состоянию на 2015 год удельный вес пошлины на нефть сырую составляет 65,7 % , а пошлины на товары, выработанные из нефти – 34,3 % соответственно.

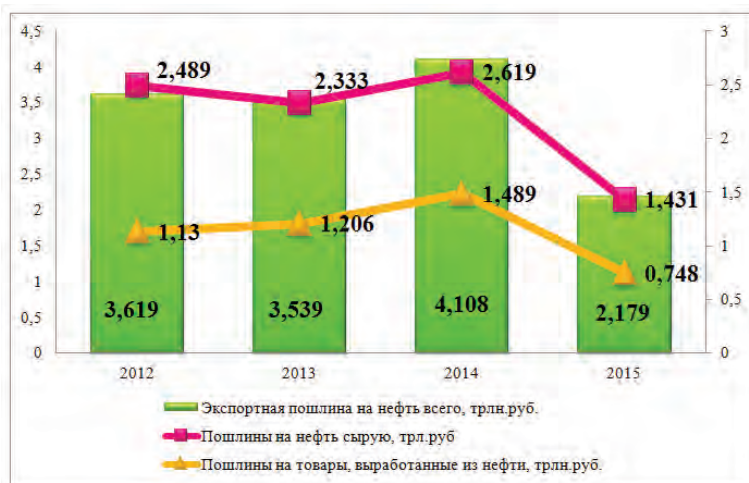


Рисунок 1. Динамика поступлений вывозных таможенных пошлин на нефть за период 2012 - 2015 гг.

Сокращение поступлений от таможенных пошлин, в первую очередь, связано с проведением налогового манёвра. Налоговый маневр, по мнению Катышевой Е.Г., представляет собой снижение вывозных таможенных пошлин с одновременным повышением налога на добычу полезных ископаемых и корректировкой соотношений пошлин на нефть и нефтепродукты для балансировки интересов бюджета, нефтяной отрасли и потребителей внутреннего рынка с одновременным сохранением базы налогообложения в виде объема добытой или экспортированной нефти [2, 38].

Главной целью установления налогового маневра явилось увеличение доходов консолидированного бюджета Российской Федерации, а также доходов нефтедобывающих компаний. Здесь важно заметить, что расчеты по выявлению эффективности налогового маневра проводились в 2014 году на фоне относительно высоких цен на нефть (100 долл. / барр). Планировалось, что экспортные пошлины на нефть должны уменьшиться в 1,7 раза при таком же росте налога на добычу полезных ископаемых. Из данных таблицы 1 видно, что вывозные таможенные пошлины сократились в 1,6 раза, что практически совпадает с планом. Что касается НДС, то поступления по нему увеличились лишь в 1,1 раза. При максимальном достижении запланированных показателей поступления от НДС должны были составить 4,936 трлн.рублей, однако на фоне снижения цены на нефть (средняя – 55 долл. / барр) консолидированный бюджет недополучил 1,710 трлн.рублей.

Таблица 1. Поступления по НДС и вывозным таможенным пошлинам за 2014 - 2015 гг.

Поступления в бюджет, трлн.рублей	2014	2015
Налог на добычу полезных ископаемых, всего	2,904	3,226
Вывозные таможенные пошлины, всего	4,637	2,780

Вместе с тем, существуют следующие негативные последствия введения налогового маневра. Для государства это дестимулирование обрабатывающего производства и ухудшение инвестиционного климата в стране. Для нефтегазового комплекса – рост издержек и снижение рентабельности в сфере нефтепереработки, чрезмерная ориентация нефтедобывающих и перерабатывающих компаний на экспортные рынки, повышение налоговой нагрузки на проекты разработки месторождений и т.д. Также это будет способствовать росту цен на нефтепродукты для промышленности, транспорта, населения, ускорит инфляцию и спровоцирует возможный дефицит нефти и нефтепродуктов на внутреннем рынке.

Однако на фоне негативных последствий прослеживается положительная динамика применения налогового маневра в нашей стране. Это выражается, во - первых, в сохранении налоговых льгот по налогу на добычу полезных ископаемых, что предусматривает корректировку расчета НДС, который будет сдерживать увеличение данного вида налоговых преференций в абсолютном выражении. Во - вторых, в уменьшении фискальной функции экспортных пошлин, и, следовательно, нейтрализации воздействия уровня ставок на уровень платежей компаний. В соответствии с действующим законодательством размер экспортных пошлин устанавливается на основе фактических цен

на нефть с учетом временного лага в 1.5 месяца, поэтому рост цены формирует премии, а снижение – увеличивает выплаты.

В настоящее время Министерство финансов РФ с апреля текущего года планирует увеличить экспортную таможенную пошлину на нефть на 39 % . Теперь она должна составить 54,9 \$ за баррель. При этом, новые месторождения будут освобождены от уплаты пошлины, что, по мнению экспертов ведомства, позволит нарастить объемы нефтедобычи и увеличить экспорт [4].

Таким образом, проанализировав данные о поступлениях от экспортных таможенных пошлин, можно сделать вывод, что в условиях нестабильности экономики нашей страны, падении цен на нефть и уменьшении курса рубля, введение налогового маневра, имеющего, к сожалению, и негативные последствия, должно укрепить положение России в нефтедобывающей отрасли и, следовательно, повысить доход бюджета от данного вида платежа.

Список использованной литературы

1. Гордеева Д.В., Глекова В.В. Таможенная политика как приоритетное направление государственной политики России // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2015 г. № 18. С. 25 – 28.

2. Катышева Е.Г. Изменение структуры фискальной нагрузки в нефтедобывающей отрасли под влиянием нефтяного налогового маневра // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития . 2015. №10. С.130 - 133.

3. Отчеты Федерального казначейства об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов за 2014 и 2015 год. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannyj-byudzhet> (Дата обращения 31.03.2016)

4. Информационное сообщение о средней цене на нефть и экспортной пошлине [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://minfin.ru/ru/press-center/> (Дата обращения 31.03.2016)

© Исаева Я.А., Липчанская К.Ю., 2016

Камалзаде Б.А.

студент 3 курса
финансово - экономического факультета
Брянского государственного университета
им. акад. И.Г. Петровского,
г. Брянск, Российская Федерация

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Главным показателем результативности предприятия является его устойчивость в экономике. Стабильность его показывает о результативности в деятельности предприятие, насколько эффективно применяются денежные средства для улучшения условий и

получение большей прибыли. Результативность и стабильность предприятия, также зависит от выбора квалифицированных работников и условия для них, также технологии, которые применяются для реализации товаров или услуг и выборе поставщиков, привлечения инвестиций и т.д.

Финансовая устойчивость - это характеристика или оценка, показывающее результат и стабильность предприятия, которое требует правильного распоряжение и применением ресурсов.

На деятельность предприятия влияют факторы внешней и внутренней среды.

1. Факторы внутренней среды, оказывающее влияние на деятельность и на результативность предприятия, напрямую зависит от самого предприятия.

Услуги, которые оказывает предприятие своим клиентам, насколько качественно выполняется работа персонала, состав выпускаемой продукции, все это влияет результат деятельности предприятия.[3]

На раннем этапе, необходимо определиться, «что» нужно производить предприятию и «как» реализовать эту продукцию.

Нельзя забывать также про переменные и постоянные затраты предприятия. Затраты связанные с выплатой перевозки или транспортировки продукции, энергии, сырье относится к переменным. К постоянным же относят, затраты на рекламу продукции, аренду оборудования и помещений, выплаты заработной платы сотрудникам и т.д.[2]

Следующим фактором, оказывающее влияние на результативность предприятия является структура активов. От правильного выбора и качество управление ими зависит устойчивость и эффективность деятельность предприятия.

Для извлечения большего дохода, предприятие может сократить собственные резервы и реализуемые ресурсы, и впустить больше капитала в оборот, однако невозможно выпускать из виду, что это может послужить причиной неплатежеспособности предприятия.[1]

Прибыль, получаемая предприятием от реализации продукции и других источников, является стимулом для развития предприятие и конечно, способствует стабильности и финансовой устойчивости.

2. Факторы внешней среды, оказывающее влияние на деятельность предприятия.

Внешняя среда или окружение приводит множество проблем для предпринимателей, а также на устойчивость предприятия. Внешние факторы влияющие на деятельность предприятия: конкуренты, поставщики, экономические факторы, политические факторы, кризис и т.д. Эти факторы влияют на все, что происходит в деятельности предприятия.[4]

В условиях экономического спада в стране, устойчивость и стабильность предприятие изменяется. Происходит снижение роста темп реализации продукции, уменьшаются инвестиции, снижаются доходы, все это приводит к не ликвидности или к его снижению. В период кризиса многие предприятия становятся не прибыльными и еще хуже становятся банкротом. И наоборот, благоприятные экономические условия приводит к росту валютного курса и это приводит увеличению спроса, курсы акций, ценных бумаг.

Наличие стабильной политики в стране, создает благоприятные условия для предпринимательской деятельности. Отношение государства к частной собственности и предпринимательской деятельности оказывает на стабильность и финансовую устойчивость предприятия.[5]

Итак, финансовая устойчивость один из главных и важных показателей стабильности предприятия. Для устойчивости и стабильности предприятия, нужно учитывать те условия и факторы которые мы рассмотрели.

Список использованной литературы

1. Антикризисное управление: Учеб. пособие: В 2 т. Т. 2.: Экономические основы / Отв. ред. Г. К. Таль. — М.: ИНФРА - М, 2004. С. 452 - 460. 5
2. Владимирова Т.А., Соколов В.Г. Как оценить финансовое состояние фирмы. Элементы методики Н.: ЭКОР, 1999. 1
3. Гребенщикова Е. В. Финансовая устойчивость промышленного предприятия и способы ее обеспечения: Дис...., ФА при Правительстве РФ, 2007. 4
4. Рулинская А.Г. Экономическая оценка текущей статистики потребительских цен (на материалах Брянской области) // Актуальные вопросы современной экономической науки Сборник докладов XX - й Международной научной конференции. Ответственный редактор А.В. Горбенко. Липецк, 2015. С. 81 - 84.
5. Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справочное пособие. – М.: Высшая школа, 2002. 3

© Камалзаде Б.А., 2016

Кириллова Е.А.,

студентка 4 курса Высшей школы политического
управления и инновационного менеджмента
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,
г. Пятигорск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ ТАЙМ - МЕНЕДЖМЕНТА

В настоящее время в управленческой мысли широко распространен процессный подход к управлению, который рассматривает его как процесс, состоящий из ряда определенных последовательных ходов - функций управления [1]. При этом важно отметить, что процесс управления осуществляется людьми, и он будет эффективен только в том случае, если будет правильно спланирован [2]. В свою очередь, в процессе планирования важным фактором является время. По мнению многих ученых в современных условиях, время является одной из необходимых и неотъемлемых составляющих процесса управления, так как правильное планирование рабочего процесса сопровождается нормированием затрат рабочего времени. И только правильно расставленные временные приоритеты между отдельными этапами данного процесса позволяют эффективно его организовать и осуществить [3].

Рассматривая феномен времени, отметим, что время, с одной стороны, это простая и обыденная «вещь», с другой стороны - одно из базовых свойств мира, которое обладает следующими ключевыми свойствами: порядок против хаоса, продолжительность, последовательность, повторяемость, частота, связанность с

конкретными объектами, явлениями, существует реальное время и модели времени, изменение какого - либо объекта можно принять за эталон времени, время непрерывно и неоднородно [4].

Далее отметим, что существуют различные виды времени, к которым можно отнести:

- физическое и химическое - время протекания химических реакций (например, горения) и другие;

- биологическое – время рождения и вымирания, время биоритмов живых существ, жизненные циклы живых существ;

- социальное – время реформ, войн, новостей, социальных конфликтов, мода и так далее;

- психологическое – время формирования личности, становление характера, жизненных кризисов человека [4].

В аспекте нашего исследования нас интересует рабочее индивидуальное время человека, которое в свою очередь можно подразделить на: рабочее время, к которому относят время фактической работы, регламентированные перерывы от работы и нерегламентированные перерывы на работе; и вне рабочее время, к которому относят время на домашний труд, самообслуживание, отдых и другое [5].

При этом важно отметить, что нарушение одного из видов времени, может оказать влияние на другое [6]. Поэтому очень важно управлять своим временем, используя особую технологию, которую называют тайм - менеджментом или управление временем.

Проведенное исследование показало, что существует множество подходов к трактовке термина «тайм - менеджмент» или «управление временем».

Так, например, основоположник российской школы тайм - менеджмента Глеб Архангельский считает, что «управление временем - управление человеком собственной деятельностью, организацией выполнения задач и распределением всех ресурсов» [7].

Также, можно отметить точку зрения известного финансового специалиста, профессионала по вопросам развития человеческих способностей, успешного бизнесмена и педагога Брайана Трейси, который считает, что «тайм - менеджмент - это искусство управления временем. Используя эту методику, вы можете существенно повысить свою эффективность, увеличить доходы и освободить дополнительное время» [8].

Другой подход к трактовке понятия «тайм - менеджмент» предлагает Дмитрий Литвак, который отмечает, что «тайм - менеджмент - это концепция, согласно которой слово time (время) - это аббревиатура, обозначающая собственно время (time), информацию (information), деньги (money) и энергию (energy)» [9].

При этом стоит отметить, что, конечно, управлять временем в прямом значении этого выражения – нельзя, так как невозможно остановить время или перепрыгнуть, но контролировать потраченное время, бороться с поглотителями времени, расставлять приоритеты важных дел, а именно использовать методы и приемы тайм - менеджмента необходимо всем, а в первую очередь это нужно руководителю, для эффективного управления организацией [10].

Таким образом, анализ различных подходов к трактовке понятия «тайм - менеджмент», позволил нам обобщить их и предложить следующее определение данного термина. С нашей точки зрения под «тайм - менеджментом» необходимо понимать управление личным или рабочим процессом, методику организации необходимых к выполнению задач и правильным их распределением, с целью повышения эффективности работы организации и достижению её целей.

Подводя итоги вышеизложенному, можно сделать вывод о том, что сегодня тайм - менеджмент представляет собой технологию организации человеком своего времени и увеличения эффективности его использования. Если говорить более конкретно, то тайм - менеджмент подразумевает под собой действие или совокупность действий по тренировке осознанного контроля над количеством времени, которое затрачивается на определенные виды деятельности и посредством которого можно существенно увеличить свою продуктивность и результативность.

Список использованной литературы

1. 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.

2. Актуальные проблемы управления персоналом в современных организациях (на примере организаций Северо - кавказского федерального округа): коллективная монография. Пятигорск, 2013. (Пятигорск).

3. Демина Н.В. Принципы, критерии и подходы к отбору персонала как специальной функции кадрового менеджмента / Н.В. Демина // Современные гуманитарные исследования. 2007. № 1. С. 43 - 49.

4. Калинин С.И. Тайм - менеджмент: Практикум по управлению временем / С.И. Калинин. - СПб.: Речь, 2006.

5. Мищенко М.С. Трудовое право: краткий курс / М.С. Мищенко. - Минск: ТетраСистемс, 2012.

6. Коргов А.А. Руководитель. Команда. Персонал. Основы управления и взаимодействия / А.А. Коргов, М.А. Коргова. Пятигорск, 2001.

7. Архангельский Г.А. Тайм - менеджмент. Полный курс: Учебное пособие / Г.А. Архангельский, М.А. Лукашенко, Т.В. Телегина, С.В. Бехтерев. - М.: Альпина Паблицер, 2012.

8. Трейси Б. Результативный тайм - менеджмент: эффективная методика управления собственным временем / Б. Трейси. - М.: СмартБук, 2007.

9. Литвак Д. Управление рабочим временем: как руководителю научиться все успевать / Д. Литвак [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.gd.ru/articles/4011-upravlenie-rabochim-vremenem.

10. 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.

© Кириллова Е.А., 2016

Климкина И.В.,
студент 4 курса
направления «Торговое дело», профиль «Коммерция»
(ОФ) РЭУ им. Г.В.Плеханова,
г. Оренбург, Российская Федерация

Пилипенко А.В.,
ст. преподаватель
Кафедры экономики и управления на предприятии (торговли)
(ОФ) РЭУ им. Г.В.Плеханова,
г. Оренбург, Российская Федерация

НАЛОГОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Проблема налоговой нагрузки становится все более актуальной в кризисный период. Задача предпринимателей заключается в работе над налоговой оптимизацией собственного бизнеса.

Одним из способов облегчения налоговой нагрузки является правильный выбор места регистрации и осуществления предпринимательской деятельности. Практика последних лет в Республике Казахстан показывает направленность налоговой политики на снижение налогового бремени. Для российских предпринимателей казахстанское законодательство может являться решением облегчения налоговой нагрузки. Казахстан в отличие от субъектов РФ активно создает комфортные условия для ведения бизнеса, в том числе устанавливая благоприятные налоговые режимы. (Таблица 1)

Таблица 1 – Ключевые различия налоговых систем
Российской Федерации и Республики Казахстан

Вид налога	Россия	Казахстан
1	2	3
Налог на прибыль	Общая ставка — 20 % . Федеральный бюджет – 2 % Региональная ставка - 18 % , может быть снижена до 13,5 % (п. 1 ст. 284 НКРФ)	Ставка налога — 20 % . Освобождены от уплаты налога участники инвестиционных проектов и субъекты СЭЗ
1	2	3
НДФЛ	Ставка НДФЛ равна 13 % (п. 1 ст. 224 НКРФ)	10 %
НДС	В зависимости от вида операций, являющихся объектом обложения НДС, применяются следующие ставки: 0 % , 10 % и 18 % (ст. 164 НКРФ)	0 % , 12 %

Отчисления внебюджетные фонды	во 30 % (в Пенсионный фонд РФ - 22 % , в ФСС России - 2,9 % , в ФФОМС - 5,1 %)	Ставка социального налога составляет 11 % , в отношении социальных отчислений - 5 % . Однако социальные отчисления с доходов свыше 39 тыс. рублей в месяц не уплачиваются
Упрощенная система налогообложения (специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации)	Налоговая ставка для налогоплательщиков с объектом «доходы минус расходы» - 15 % . Однако по решению региональных властей она может быть уменьшена до 5 % (п. 2 ст. 346.20 НКРФ). Ставка для субъектов УСН, выбравших объектом налогообложения «доходы», составляет 6 % (п. 1 ст. 346.20 НКРФ)	Налоговая ставка составляет 3 % с полученных доходов

Наиболее распространенной формой ведения бизнеса в Казахстане является товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО). Такая организационно - правовая форма выступает аналогом российского ООО (Общество с ограниченной ответственностью). Регистрация товарищества занимает в среднем 10 рабочих дней. В случае если среднегодовой доход ТОО не превышает эквивалента 22 млн. рублей, а среднегодовая численность работников – 50 человек, то при учреждении товарищества его уставный капитал может составлять 20 рублей. При более существенных оборотах уставный капитал ТОО должен составлять не менее 35 тыс. рублей. Согласно российскому законодательству уставный капитал ООО должен составлять не менее 10 тыс. рублей.

Примечательно, что ставка НДС в Казахстане, в том числе при импорте, составляет 12 % . При этом налогоплательщикам Казахстана необходимо встать на регистрационный учет по НДС только в том случае, если выручка в течение календарного года превысит лимит – 11 млн. рублей.

Ставка корпоративного подоходного налога в Казахстане, как и ставка налога на прибыль в России (п. 1 ст. 284 НКРФ), составляет 20 % . Ставка индивидуального подоходного налога (ИПН) в Казахстане равна 10 % . При этом на казахстанских работодателей возлагается обязанность по исчислению, удержанию и перечислению налога в бюджет в отношении всех доходов, выплачиваемых своим работникам.

В отношении дивидендов, полученных физическими лицами, являющимися резидентами России, налоговая ставка установлена в размере 9 % (п. 4 ст. 224 НКРФ). В Казахстане если на момент исчисления дивидендов учредитель владеет долей в компании не менее трех лет, то выплата дивидендов освобождена от ИПН. Исключение составляют компании - недропользователи и резиденты стран с льготным налогообложением. Полное

освобождение от уплаты ИПН с дивидендов после трехлетнего срока владения долей применяется и к участникам - резидентам России.

В случае владения долей предприятия менее трех лет при выплате дивидендов в адрес нерезидента казахстанская организация должна удерживать ИПН у источника в размере 15 % . Однако, для учредителей РФ воспользовавшимися положениями пункта 3 статьи 10 Конвенции между Правительством РФ и Правительством Республики Казахстан от 18.10.96, ставку можно снизить до 10 % .

Социальный налог в Казахстане исчисляется по фиксированной ставке в размере 11 % от доходов сотрудников за вычетом обязательных пенсионных взносов, которые работники уплачивают самостоятельно. В отношении социальных отчислений установлена ставка в размере 5 % . Ежемесячные выплаты, превышающие сумму десятикратного минимального размера оплаты труда (около 39 тыс. рублей), не облагаются социальными отчислениями. В РФ налоговые отчисления во внебюджетные фонды составляет 30 % .

Вознаграждения в пользу физических лиц по договорам гражданско - правового характера не облагаются социальным налогом и социальными отчислениями. В России же выплаты по гражданско - правовым договорам не облагаются только взносами на обязательное социальное страхование (п. 2 ч. 3 ст. 9 закона от 24.07.09 №212 - ФЗ).[1]

Для малого бизнеса налоговая система Казахстана предусматривает возможность использования двух спец. режимов: на основе патента и на основе упрощенной системы. Специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации подразумевает уплату налога с доходов по ставке 3 % . Критериями данной системы налогообложения являются: среднесписочная численность персонала компании не превышает 50 человек и доход за налоговый период составляет не более 2800 - кратного минимального размера оплаты труда. Такой налоговый режим не вправе применять компании, получающие доходы от источников за пределами республики. Исключение составляют доходы, полученные в виде дивидендов, процентов и роялти. В отличии от налогового законодательства РФ казахстанские предприниматели при ведении учета на спец. режимах вправе встать на учет в качестве плательщиков НДС, что позволяет помимо использования пониженной ставки с доходов не потерять право на применение вычета по НДС.

К способам налоговой экономии относится регистрация фирмы в специальной экономической зоне (СЭЗ). В целях активизации внешнеэкономических связей и создания высокоэффективных и конкурентоспособных производств, в Республике Казахстан созданы 10 специальных экономических зон. Субъекты СЭЗ освобождены от уплаты: корпоративного подоходного налога, имущественного, земельного, социального налогов, НДС и таможенных пошлин.[2, с.47 - 52]

Благоприятный налоговый климат имеет огромное значение в условиях вхождения в Таможенный союз и создание единого экономического пространства.

Казахстанское законодательство обеспечивает благоприятные условия создания бизнеса и продвижения существующего. Однако существуют свои ограничения ведения бизнеса нерезидентами.[3]

Сравнивая налоговую нагрузку РФ и РК можно сделать вывод, что в настоящее время более выгодным является осуществление предпринимательской деятельности на территории Казахстана. Возможность в определенных случаях не платить корпоративный подоходный налог и прочие налоги, относительно невысокие ставки зарплатных налогов и

НДС, отсутствие при определенных условиях ИПН с дивидендов делают Казахстан привлекательным местом для перемещения бизнеса в рамках Таможенного союза и в рамках создаваемого Евразийского экономического союза.

Список используемых источников:

1. Налоговый план. – URL: <http://www.nalogplan.ru>
2. Пилипенко А.В., Лазарева О.С. Субъекты малого предпринимательства: понятие и классификация. В сборнике: The Seventh International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. 2015.
3. Сервис для составления договоров «Договор 24» - <http://dogovor24.kz>
© Климкина И.В., Пилипенко А.В., 2016

Кожевникова Ю.О.

студентка 3 курса
факультета финансово - экономического
КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Материальные затраты объединяют обширный блок издержек производства: расход сырья и материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, топливно - энергетических ресурсов. Величина материальных затрат в денежном выражении зависит от количества и стоимости (цены) расходов на единицу потребления.

Классификация затрат, связанных с созданием и хранением материалов, основана на определенных принципах.

По компонентам затрат выделяют следующие:

А. Затраты на поддержание запасов.

1. Коммерческие затраты: проценты; страхование; налоги.
2. Затраты на хранение: содержание складов; перемещение запасов.
3. Затраты, связанные с риском: устаревания; порчи; замены материалов; замедления темпов потребления.

4. Возможности получения прибыли путем вложения средств в следующие альтернативные направления: увеличение производственной мощности; снижение стоимости продукции и др.

Б. Затраты, связанные с дефицитом запасов (отсутствие необходимых материалов).

1. Ускорение доставки поступающих материалов: расходы на связь, развозы; оплата агента; дополнительные расходы, связанные с малыми размерами партий; премии за быструю доставку изделий.

2. Ускорение движения заказов на предприятии: затраты на изменение графика очередности заказов; дополнительные затраты, связанные с дроблением партий.

3. Коммерческие убытки и расходы (потеря прибылей и рост доли накладных расходов, связанный с сокращением объема продаж из - за отсутствия требуемых товаров): устанавление конкурентами связи с заказчиками; время на восстановление отношений с клиентами; расходы на поощрение мероприятий по сохранению объема продаж.

В. Затраты на управление запасами.

1. Затраты на обучение технического и управленческого персонала.

2. Затраты на содержание технического и управленческого персонала.

Количество потребленных сырья и материалов и других материальных ресурсов определяют одним из трех основных методов:

1) нарастающего итога. Количество потребленных за отчетный период сырья и материалов определяют в накопительных регистрах составляемых на основе данных первичных документов на отпуск материалов, полуфабрикатов и других ценностей в производство (требований, лимитно - заборных карт и др.). Сумма затрат материальных ресурсов в этом случае будет равна суммам, указанным в первичных документах;

2) ретроградным. Расход материалов определяется путем обратного счета в зависимости от объема выпущенной продукции и удельных норм расхода с учетом неизбежных отходов и потерь. Этот метод применяют в производствах с непрерывным потреблением сырья, материалов, топлива и других ресурсов. Широко применяется при планировании материальных затрат;

3) инвентарным. Расход сырья и материалов определяется на основе данных инвентаризации остатков сырья и материалов на начало и конец периода:

Остаток материалов на начало периода + Поступление материалов в течение периода = Остаток материалов на конец периода.

Инвентаризацию проводят в местах хранения и потребления ресурсов. При правильно проводимых инвентаризациях остатков сырья и материалов этот метод учета их расхода наиболее точный, но одновременно и самый трудоемкий.

Целью управления запасами является минимизация затрат на обеспечение запасов. Контроль этих затрат осуществляется сведением к минимуму следующих показателей: количества заказов за год; длительности времени поставки и перемещения; длительности хранения на складе; количества кладовых и складов. Каждая организация должна иметь систему управления запасами.

Гораздо большее значение в управленческом учете приобрела оценка материальных затрат.

Выбор метода оценки материальных запасов должен отвечать следующим требованиям: соответствовать нормативным актам РФ; отражать учетную политику организации; должен быть согласован с системой контроля производственных затрат.

Согласно международным стандартам оценка материальных затрат и запасов сырья и материалов, полуфабрикатов и товаров в местах хранения проводится по одному из методов: ХИФО, ЛОФО, ФИФО, по средним ценам приобретения, твердым учетным ценам, на основе непрерывной (перманентной) переоценки (идентификации). Все они применяются в управленческом учете. Управленческий учет может использовать средневзвешенные цены, цены замещения, нормативные затраты, трансфертные цены и др.

Средневзвешенную цену за единицу при выдаче материальных ценностей со склада рассчитывают путем деления общей суммы стоимости запаса на его количество после каждой партии закупки.

При методе ХИФО (highest in —first out) (вошедший по наивысшей стоимости выходит первым) товарно - материальные ценности списывают на затраты предприятия по наивысшей цене независимо от последовательности приобретения, т.е запасы используются в последовательности, начиная с самой высокой цены приобретения независимо от срока закупки. Разницу относят на финансовые результаты деятельности предприятия.

Материальные запасы, оставшиеся на складе на конец отчетного периода, оцениваются по фактической себестоимости закупок с наименьшей стоимостью, а в себестоимости реализованной продукции учитывается стоимость закупок с наивысшей стоимостью.

При методе ЛЮФО (last out —first out) (вошедший по наименьшей стоимости выходит первым) списание затрат материалов и приобретенных для перепродажи товаров проводится по минимальной цене закупки данного материала или товара независимо от того, когда они приобретены.

При использовании этого метода материальные ресурсы, оставшиеся на складе на конец отчетного периода, оцениваются по наиболее высоким ценам приобретений. Метод ЛЮФО целесообразно применять для отражения в учете большей суммы прибыли, что способствует привлечению потенциальных инвесторов.

Оценка запасов по методу ФИФО (метод ФИФО, first in, first out). (первым пришел, первым ушел) базируется на предположении, что запасы используются в той последовательности, в которой они поступали в организацию (то есть запасы, первыми отпускаемые в производство или продажу, оцениваются по себестоимости первых по времени поступления запасов).

Характерной особенностью метода ФИФО является то, что в себестоимости продукции (работ, услуг) учитывается себестоимость ранних по времени приобретения материалов, а материалы, находящиеся на складе на конец месяца оцениваются по себестоимости последних по времени приобретений.

Способ оценки по себестоимости каждой единицы используемые организацией в особом порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни) или запасы, которые не могут обычным образом заменить друг друга.

Метод основан на индивидуальной оценке материальных запасов, используемых в производстве. Он обеспечивает высокую точность, но во многих случаях трудно и непрактично проследивать приобретение и списание конкретных материальных единиц. Кроме того, материальные запасы приобретаются партиями, а не единицами, что вносит дополнительные осложнения в учет.

Метод непрерывной (перманентной) переоценки (идентификации) заключается в том, что оценка потребляемых материалов осуществляется по текущим рыночным ценам на дату списания. Разница в оценке может рассматриваться как результат деятельности службы логистики (снабжения) предприятия.

Список использованной литературы:

1. Белова М. В. Оценка незавершенного производства и готовой продукции в системе бухгалтерского учета // Сфера услуг: инновации и качество. 2014. № 20. С. 1 - 11.
2. Белова М. В. Формирование бухгалтерской управленческой отчетности коммерческой организации // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. №6. С. 7.
3. Кузнецова И.М. Формирование финансового результата торговыми организациями // Сфера услуг: инновации и качество. 2015. № 25. С. 14 - 17.
4. Кузнецова И.М. Методика формирования бюджета движения денежных средств // Молодой ученый. 2015. № 11. С. 883 - 887.
5. Мадатова О.В., Касьянова С.А. Развитие системы кредитных гарантий малым сельскохозяйственным предприятиям // Финансы и кредит. 2015. № 1 (625). С. 19 - 28.
6. Черник А.А. Внедрение интегрированной отчетности в мире // Сфера услуг: инновации и качество. - 2013. № 12. С. 13.
7. Шарудина З.А. Особенности факторного анализа финансовых результатов деятельности производственных и торговых розничных организаций // Сфера услуг: инновации и качество, 2012. № 7. С. 19.

© Кожевникова Ю.О., 2016

Коробов С.В.

студент 3 курса

факультета промышленных технологий

ТГНГУ,

г.Тюмень, Российская Федерация

ПОТЕНЦИАЛ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Понятие трудового потенциала в современной бизнес - среде связано с подразделениями и фирмы в целом. Понятие "трудоу потенциал" и понятие "кадры" нельзя отождествлять. Под кадрами предприятия мы понимаем множество сотрудников предприятия, независимо от их профессий и специальностей, а также уровня их подготовки и квалификации.

В современной управленческой литературе встречается несколько различных точек зрения в отношении сущности категории "трудоу потенциал персонала предприятия". Стоит выделить следующие подходы в определении понятия "трудоу потенциал". Например, А.И. Ильин в своей работе разделяет такие понятия как "персонал" и "кадры". При этом совокупность характеристик представляет собой максимальные возможности по достижению целей организации [6, 100].

Трудоу потенциал в условиях жесткой конкуренции, зависит от потенциалов кадрового состава, но не представляет собой их сумму, потому что трудоу потенциал обладает свойством целостности, которое принципиально отличается от свойств, присущих потенциалу отдельного работника предприятия [1, 13].

Многие авторы рассматривают трудовой потенциал в условиях жесткой конкуренции как сложное сочетание физиологических и творческих (креативных) способностей, опыта, компетенций, профессиональных знаний, определенных духовных и нравственных ценностей.

Трудовой потенциал предприятия включает в себя следующие компоненты: кадровый состав, профессиональную, квалификационную, половозрастную структуру, структуру персонала по стажу и по уровню образования [2, 44]. Такое содержание трудового потенциала раскрывает возможности участия работников (или одного члена коллектива предприятия) в общественно - полезной деятельности предприятия, как специфического производственного ресурса. А с другой стороны необходимо рассматривать характеристики отдельных качеств сотрудника (сотрудников), которые отражают степень развития комплекса способностей и компетенций, как степени подготовленности к выполнению профессиональной деятельности определенного вида и качества, возможности и готовности трудиться с полной отдачей сил и способностей, а также отношения к труду.

Совокупность отдельных групп сотрудников, которых в рамках анализа объединяют по какому - либо признаку, называют структурой трудового потенциала организации. Структура может быть статистической и аналитической.

Аналитическая структура может быть общей и частной. Частная структура показывает непосредственное соотношение отдельных групп сотрудников. В качестве примера можно привести сотрудников "занятых тяжелым трудом: с помощью простейших приспособлений и без приспособлений" или сотрудников "занятых на обрабатывающих центрах" и т.д. [4, 91].

Распределение персонала и его движение в разрезе занятости по видам деятельности, а также категорий и групп должностей относится к статистической структуре. Можно выделить персонал по следующим основным видам деятельности: лица, работающие в основных и вспомогательных, научно - исследовательских и опытно - конструкторских подразделениях, аппарате управления, занятые созданием продукции, услуг или осуществляющих обслуживание этих процессов, а также неосновных видов деятельности (работники жилищно - коммунального хозяйства, социальной сферы).

Качественная характеристика персонала предприятия рассматривается и определяется степенью квалификационной / профессиональной пригодности сотрудников к трудовой деятельности и их способностью ставить и достигать реальные цели.

Следующим элементом общей структуры трудового потенциала предприятия в современной бизнес - среде является квалификационная структура – то есть непосредственное соотношение сотрудников разного уровня профессиональной подготовки (квалификации), которое необходимо для выполнения комплекса трудовых функций и задач. На сегодняшний день, в России уровень квалификации рабочих фиксируется классом или разрядом (например, для водителей), или категорией (для специалистов). Например, по уровню квалификации инженеры - конструкторы могут занимать должности: главного, ведущего, старшего конструктора, соответственно I, II и III категории.

К структуре персонала по стажу есть два подхода: во – первых, весь стаж рассматривается как общий стаж или только стаж работы в данной организации. Стаж работы – это один из показателей стабильности и конкурентоспособности конкретного

предприятия [9, 36]. Многие ученые предлагают такой вариант рассмотрения стажа работы на предприятии по следующим периодам: до 12 месяцев, от 1 до 4, от 5 до 9, от 10 до 14, от 15 до 19, от 20 до 24, от 25 до 29, от 30 лет и т.д.

Характеристика сотрудников с позиции уровня образования (общего или специального) представляет собой структуру персонала по уровню образования. Сюда относят: характеристика лиц, которые имеют высшее образование (в том числе по уровню подготовки: бакалавр, специалист, магистр); незаконченное высшее (более половины срока обучения); среднее специальное; среднее общее; неполное среднее; или только начальное [5, 230].

Выделим основные компоненты трудового потенциала:

Психофизиологическая компонента - это состояние здоровья и работоспособность отдельно взятого профессионала, его показатель выносливости, способности и склонности сотрудника. Важным при этом является, тип нервной системы, непосредственно влияющий на умение принимать решение и др. [8, 187] Социально - демографическая компонента – это прежде всего возраст, пол и семейное положение. Следующая компонента - квалификационная – то есть, это прежде всего уровень образования, объем специальных знаний, трудовых навыков способность к инновациям, интеллект, творческие способности, профессионализм [3, 31].

Подведем не большой итог: трудовой потенциал предприятия в условиях жесткой конкуренции является динамично изменяющейся величиной. А это значит, что он может динамично изменяться как в сторону увеличения, так и в сторону снижения [7, 308]. Если рассматривать отдельно взятую, конкретную должность, то трудовой потенциал персонала предприятия отображается в единых профессионально - квалификационных требованиях, которые должны включать в себя систему необходимых качеств и степень их сформированности, а также проявления, необходимого для выполнения производственных функций, и принятия стратегически важных решений.

Список использованной литературы

1. Важенина Т.М. Устойчивое развитие муниципального образования: системный подход / Важенина Т.М. // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2011. № 3. С. 10 - 14.
2. Вейнбендер Т.Л. Высшее образование как объект инвестиций / Т.Л. Вейнбендер // Академический журнал Западной Сибири. - 2010. - № 5 - 6. – С. 44 - 45.
3. Вершинина С.В. Формирование ключевых компетенций у студентов экономических специальностей посредством Кейс - технологий / С.В. Вершинина // В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права // Материалы IX международной научно - практической конференции. Саратов, 2015. С. 28 - 31.
4. Vershinina S.V. Research on the manifestation of professional burnout of teachers of mathematics / S.V. Vershinina // В сборнике: The Fifth International Conference on Eurasian scientific development Vienna, 2015. С. 89 - 92.
5. Вейнбендер Т.Л., Вершинина С.В. К вопросу подготовки координаторов нефтегазовых проектов освоения арктического региона России / Т.Л. Вейнбендер, С.В. Вершинина // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6 - 1 (59 - 1). С. 229 - 231.

6. Вершинина С.В., Семенова К.А. Применение математических методов при изучении демографических процессов / Вершинина С.В., Семенова К.А. // В сборнике: Официальная статистика: исторический опыт и новые тенденции в развитии (к 70 - летию образования Тюменской области и органов статистики в Тюменской области) Материалы Всероссийской научно - практической интернет - конференции. Председатель редакционной коллегии: Н.Ф. Менова. 2014. С. 99 - 104.

7. Гарифуллина Дж.Н., Вершинина С.В. Использование инновационных образовательных технологий при подготовке специалистов экономического профиля / Дж.Н. Гарифуллина, С.В. Вершинина // В сборнике: Проблемы формирования единого пространства социально - экономического развития стран СНГ Сборник трудов международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: О.М. Барбаков. 2013. С. 306 - 309.

8. Вершинина С.В., Гарифуллина Д.Н. Направления устойчивого и конкурентоспособного развития Тюменской области // В сборнике: Проблемы устойчивого развития российских регионов Материалы Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. Ответственный редактор Л. Н. Руднева. 2014. С. 186 - 189.

9. Вершинина С.В. Демографический аспект устойчивого развития регионов России // В сборнике: Проблемы устойчивого развития российских регионов Материалы Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. Ответственный редактор Л. Н. Руднева. 2014. С. 34 - 37.

10. Рябова Е.П., Вершинина С.В. Исследование инновационного потенциала тюменского региона / Рябова Е.П., Вершинина С.В. // В сборнике: Проблемы формирования единого пространства экономического и социального развития стран СНГ (СНГ - 2015) Материалы ежегодной Международной научно - практической конференции. Ответственные редакторы: О. М. Барбаков, Ю. А. Зобнин. 2015. С. 489 - 496.

© Коробов С. В., 2016

Кравченко О.Ю.,
студентка 3 курса
финансово - экономического факультета
Брянского государственного университета
им. акад. И.Г. Петровского,
г. Брянск, Российская Федерация

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовые ресурсы предприятия — это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства.

Большинство экономистов признают, что финансы предприятий выполняют две основные функции: распределительную и контрольную. Обе функции тесно взаимодействуют между собой. С помощью распределительной функции происходят формирование первоначального капитала, образующегося за счет вкладов учредителей, распределение валового внутреннего продукта в стоимостном выражении, определение основных стоимостных пропорций в процессе распределения доходов и финансовых ресурсов, обеспечивается оптимальное сочетание интересов отдельных товаропроизводителей, предприятий и организаций и государства в целом [1].

Объективной основой контрольной функции являются стоимостной учет затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг, формирование доходов и денежных фондов предприятия и их использование. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. Цели финансового анализа [4, с.2]:

1. Выявление изменений показателей финансового состояния.
2. Определение факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия.
3. Оценка количественных и качественных изменений финансового состояния.
4. Оценка финансового положения предприятия на определенную дату.
5. Определение тенденций изменения финансового состояния предприятия.

На предприятии анализ осуществляется финансовыми отделами, с целью раскрытия и устранения проблем, для выработки и принятия оптимальных решений согласно проблемам увеличения производственно - сбытовых операций, оптимального применения имеющихся ресурсов, увеличения платежеспособности и усиления стабильности финансового положения организации, обеспечения исполнения плановых экономических характеристик и обязанностей предприятия перед кредиторами и инвесторами [1].

Для экспертного анализа финансовой деятельности фирмы используются следующие аспекты, как финансовая устойчивость, платежеспособность либо ликвидность баланса, кредитоспособность, рентабельность. Экономическая стабильность компании – в главную очередь, вероятность компании трудиться устойчиво, в течение долгого времени издавать и осуществлять конкурентоспособную продукцию, извлекать доход, и повышать свой капитал при сохранении собственной платежеспособности и кредитоспособности в условиях возможного риска.

Финансовая устойчивость представляется значимым, единым аспектом, определяющим экономическое положение компании. Для анализа финансовой устойчивости необходимо рассчитать такой показатель, как излишек (или недостаток) средств для формирования запасов и затрат, который определяется как разница между величиной источников средств и величиной запасов. Поэтому для анализа, прежде всего, надо определить размеры источников средств, имеющихся у предприятия для формирования его запасов и затрат [5].

Платежеспособность организации - это умение организации выполнять собственные внешние обязательства (краткосрочные и долгосрочные) с помощью собственных активов. В случае если показатель платежеспособности более 0,5, в таком случае денежный риск не слишком велик и организация признается платежеспособным, другими словами его единные активы превышают внешние обязательства.

Коэффициент собственности – определяет соответствие между собственным капиталом и долгосрочными обязательствами. Чем больше степень этого показателя, тем гораздо лучше экономическое положение этого предприятия и, следовательно, необходимая платежеспособность [1].

Показатель ссудного капитала определяет платежеспособность компании, которая считается высочайшей, в случае если стоимость оборотных активов цело покрывает заемный капитал, то в соответствии с этим, и задолженность организации.

Размер кредиторской задолженности указывает на то, какую необходимую сумму денег организация должна заплатить по соответствующим счетам иным компаниям и кредитным организациям. Объем дебиторской задолженности определяет необходимую сумму средств, которую обязаны выплатить этой организации иные хозяйствующие субъекты. Исследуется абсолютная и относительная доля дебиторской задолженности в размере производства продукции, анализируется кругооборот и период погашения дебиторской задолженности. [3].

Финансовое состояние находится в зависимости от того, насколько скоро средства, вложенные в активы можно преобразовать в наличные денежные средства. Главным аспектом оценки результативности производственной деятельности являются доход и эффективность предприятия [1].

Действующим законодательством для акционерных предприятий предусматривается внедрение еще одного показателя, такого как финансовая устойчивость, т.е. оценка стоимости чистых активов, размер которых рассчитывается путем вычитания из суммы активов, принимаемых к расчету, суммы его пассивов (обязательств). В случае если стоимость чистых активов акционерного предприятия по окончании второго и последующих годов оказывается меньше его уставного капитала, то организация обязана уменьшить уставной капитал до размера, не превышающего стоимости чистых активов. Кроме того, акционерные организации рассчитывают коэффициенты доходности акций.

С целью наиболее подробной и детальной оценки финансового состояния предприятия могут применяться и иные характеристики. Фактически нет такого комплекта характеристик, который вполне бы удовлетворял всем видам финансового анализа. Нередко сами исследователи составляют разные комбинации либо комбинирование показателей с целью определения эффективного финансового состояния предприятия и хозяйственной деятельности. Это в процессе анализа позволяет выявить воздействие тех либо других причин, так же определить тенденции развития экономических процессов.

Список используемой литературы

1. В.П. Волков. Экономика предприятия: Учебное пособие. - М: Новое знание. 2003, с. 677 - 690. 2
2. Душенькина Е.А. Экономика предприятия: конспект лекций [электронный ресурс]: Москва, 2009. 3
3. Рулинская А.Г. Методологические аспекты проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций // Вестник Брянского государственного университета. 2009. №3. С. 19 - 25.
4. Шешков С.М. Финансовый анализ и финансовая деятельность предприятия. //Группа компаний Центр Независимой Экспертизы «Инвест Проект», 2011 год, с. 1 - 7. 1

Крайсвитная М.С.,

магистрант

Высшая школа политического управления и инновационного менеджмента

ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,

г. Пятигорск, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ АКАДЕМИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА НА СОВРЕМЕННЫЕ УНИВЕРСИТЕТЫ

Появление понятия «академический капитализм» связано с модернизацией образовательной системы в развитых странах. На данный момент данная тенденция широко распространяется. Высшие учебные заведения стремятся не столько передавать знания, сколько создавать новые, трансформируя их в коммерческую форму. Место высшего учебного заведения в наше время во многих случаях зависит от национальной системы образования, уровня ее развития и способности выстоять в ситуации жесткой конкуренции, которая на сегодняшний день прочно обосновалась и в сфере образования. Все, перечисленные факторы, влияют на создание, так называемого, «сообщества знаний». В связи с этим появление предпринимательских университетов становится ведущей тенденцией в сфере образования.

«Академический капитализм» как понятие было введено научную сферу после публикации книги Л. Лесли и Ш. Слотер, которая имеет одноименное название. Делая размышления о глобализационных последствиях, авторы пишут об активном внедрении университетов в предпринимательскую среду. Л. Лесли и Ш. Слотер утверждают, что для увеличения ресурсов всем сотрудникам высшего учебного заведения необходимо вступать в конкуренцию за финансовые средства в сфере прикладных, стратегических или коммерческих исследований. Важным является факт, что не имеет значения в каком виде представлено данное финансирование, в форме контракта на производство или использование, патент, грант, или же большее количество студентов, готовых на высокие цены за образовательные курсы. Исходя из этого, академическим капитализмом можно назвать деятельность преподавателей, студентов или управляющего отдела университета по привлечению денежных средств из внешних источников[2].

Проявления академического капитализма многочисленны. Эта тенденция проявляется в таких видах деятельности как конкурс научных и / или учебных грантов, патентование, консалтинг, копирайтинг и обучающие программы развития. Другие области академического капитализма имеют диапазон от патентов до создания спин - офф компаний по продаже университетских логотипов и спортивной атрибутики. Академический капитализм также означает, что усиливаются партнерские отношения между университетами и промышленностью, увеличивается плата за обучение, и

происходит ликвидация программ, не имеющих практически никакого значения для рынка[3].

Благодаря академическому капитализму происходит и усиление конкуренции между вузами. Оно имеет два направления. Первым является традиционное направление, которое заключается в привлечении как можно большего числа студентов, а второе - инновационное, суть которого состоит в том, чтобы осуществлять рыночно ориентированные исследования в форме различных грантов, контрактов, премий в исследовательском направлении.

В связи с условиями глобализации основное пространство для конкуренции среди университетов – это мировой рынок, который позволяет высшим учебным заведениям устанавливать связь с другими вузами, различными организациями в сфере образования. Можно отметить тот факт, что в условиях постиндустриальной экономики высшие учебные заведения стали более предприимчивыми, меньше делая акцент на услугах образования как общественном благе, а скорее как коммерческом продукте. Выбирая высшее учебное заведение, студенты выступают в роли потребителя услуги у такого «рынка» как университет[4].

В процессе обучения в высшем учебном заведении студентам предоставляется возможность приобрести целый спектр услуг, которые разрабатываются на базе вуза и являются дополнительным источником финансирования последних. В качестве примера, можно отметить научные центры, функционирующие на базе колледжей и университетов, клубы, творческие мастерские, краткосрочные курсы и многое другое.

Появление новых тенденций в высшем образовании указывает на то, что деятельность университетов необходимо переводить на новый уровень организационной системы, когда происходит активное взаимодействие не только подразделений внутри университета, но и с внешними партнерами. Однако, нельзя говорить, что новые направления в современном высшем образовании полностью поменяли принципы традиционных университетов. Тем не менее, новые экономические условия превратили высшие учебные заведения в открытые для сотрудничества организации, положительно относящиеся ко всем новациям и интересным предложениям[4].

Несмотря на то, что понятие «академический капитализм» возникло еще в прошлом веке, только сейчас можно считать, что оно обладает большим влиянием на образовательную и экономическую сферу, вместе с тем, имея высокий потенциал и для развития в будущем. Тем не менее, в условиях современной экономической ситуации перед многими университетами, занимающимися предпринимательской деятельностью, встает важный вопрос развития нового позиционирования себя[5].

Такие направления подготовки, как информационные технологии, биотехнологии, астрофизика изначально близко находятся к коммерческой сфере, они имеют больше шансов найти применение на рынке инновационного предпринимательства. В то время, как гуманитарные университеты, предлагающие, например, направления подготовки по истории искусства, актерскому мастерству, лингвистике, чтобы не потерять позиции в сфере образования прибегают к краткосрочным курсам по графическому дизайну, 3D технологиям, web дизайну и многому другому, тесно связанному с экономической сферой.

Если глубже взглянуть на истоки академического капитализма, то очевидным является тот факт, что он появился с первыми университетами. Разумеется, самого этого понятия

тогда еще не существовало. Покровителями высших учебных заведений были состоятельные и могущественные люди, которые привлекали ученых людей для распространения образования и создания образовательных центров. Данная модель академического предпринимательства в несколько измененном виде сохранилась до нашего времени.

Можно предположить, что развитие академического предпринимательства продолжится и в будущем, охватывая новые целевые аудитории. Данное направление деятельности является одним из основных среди зарубежных университетов, а также многие отечественные вузы в последнее время уделяют ему особое внимание и делают определенные шаги в его развитии.

Список использованной литературы

1. Академический капитализм. Экономика, социология, менеджмент. Федеральный образовательный портал. Электронный ресурс. – Режим доступа [www.ecsocman.edu.ru / db / msg / 78711.html](http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/78711.html)
2. Perlman, B., Gueths, J., Weber D. The academic entrepreneur: strategy, innovation, and management in higher education. New York: Praeger, 1998. - P. 208.
3. Shane, Scott. Academic Entrepreneurship: University Spinoffs and Wealth Creation. UK.: Edward Elgar Publishing, Inc., 2005. – P. 325.
4. Slaughter, S., Leslie, L. Academic capitalism, Politics, Policies and the Entrepreneurial University. The John Hopkins University Press, 1997. - P. 218.
5. Slaughter, S., Rhoades, G. Academic capitalism and the new economy: markets, state, and higher education. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2004. - P. 384.

© Крайсвитная М.С., 2016

Кузнецова А.А.,
студентка 3 курса
финансово - экономического факультета
Брянского государственного университета
им. акад. И.Г. Петровского,
г. Брянск, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ

В настоящих кризисных условиях хозяйствования много времени управленческого персонала ориентировано на возведение действенной системы управления предприятием, т.к. возникает потребность формирования новейшей политики руководства финансовыми субъектами. Во взаимосвязи с этим использование в практике сформировавшихся раньше подходов к оценке производительности и результативности бизнеса становится не актуальным. В жизненных обстоятельствах грозной конкурентоспособной борьбы назрела необходимость совершенствования методов управления бизнес структурами. На первый

план выходят новые критерии и показатели, характеризующие эффективность работы фирмы. Главным признаком считается деловая активность компании.

Деловая активность – характеристика состояния управления предпринимательской работой фирмы. В научной и учебно - методической литературе было обосновано определение деловой активности, наиболее совокупно раскрывающее её сущность: «деловая активность – данное комплексная характеристика, раскрывающая эффективность экономической работы фирмы, основанная на более результативном управлении производственной рекламной работы на стадиях планирования, учета, анализа и контролирования [5, ст.320].

Управление деловой активностью предполагает исследование событий, нацеленных на повышение размеров производства продукта (оказываемых услуг, выполняемых работ) с одновременным снижением затрат и экономией употребляемых ресурсов. При всем при этом падение расходов никак не имеет возможность удержать уровень качества изготавливаемой продукции. По следующим причинам возможен обратный результат: продукция плохого качества не будет пользоваться спросом, и объем продаж станет понижаться [1, ст.15].

Управление деловой активностью комплексно и системно должно включать все виды работы фирмы: производственной, коммерческой, рекламной и валютной. Результативность и эффективность каждой из них оказывает большое влияние на результаты работы компании в целом [3,20].

Результативность производственной работы находится в зависимости от производительности использования ресурсов компании. Результативность осуществления торговой работы направлена на обеспечение компании необходимыми ресурсами в целях производства продукции, выполнения трудовых операций и предложения сторонних услуг. Рекламная работа нацелена на продвижение продукции, завоевание смежных рынков сбыта и потенциальных покупателей. Эффективность денежной работы компании аккумулирует ее нацеленность на увеличение результативности работы в целом [4, ст.34]. Следовательно, руководство деловой активностью компании, в первую очередь, направлено на результат достижения цели работы компании – увеличение её выгоды.

Анализ деловой активности и производительности работы организации считается составляющей экономического анализа ее работы. На основании сведений, полученных вследствие проведенного анализа, обязательным является принятие решений о повышении производительности имеющейся системы управления организацией. Именно результаты анализа деловой активности и производительности работы фирмы позволяют оценить состояние дел конкретной фирмы, раскрыть какие виды активов фирмы используются эффективно, а какие нет. На базе итогов анализа заинтересованные пользователи делают выводы о необходимости привлечения заемных средств, о производительном вложении и использовании собственного капитала фирмы, и обоснуют остальные финансовые и административные распоряжения.

Следовательно, управление деловой активностью фирмы - это нелегкий и трудоемкий сегмент работы руководства. Главную роль в этом процессе играет мастерство управленческого персонала. Лишь четкие и толковые решения, принятые на базе проделанного экономического анализа, имеют все шансы вызвать такую ответную реакцию, которая позволит прирастить результативность работа фирмы. От уровня деловой

активности и производительности работы компании зависит её положение в современной экономике. Стабильно функционирующая на рынке компания не будет выстраивать деловые отношения со «слабой», бесприбыльной организацией. По этой причине владельцам и менеджерам необходимо повышать собственную квалификацию и применять обретенные знания на благо компаний.

Список использованной литературы

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. - 2 - е изд.; перераб. и доп. - М.: Книжный мир, 2009.С. 860.
2. Методическими рекомендациями по разработке финансовой политики организации, утвержденные Приказом Минэкономики России от 01.10.97 г. № 118 // Справочно - правовая система Консультант плюс.
3. Рулинская А.Г. Методологические аспекты проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций // Вестник Брянского государственного университета. 2009. №3. С. 19 - 25.
4. Рулинская А.Г. Экономическая оценка текущей статистики потребительских цен (на материалах Брянской области) // Актуальные вопросы современной экономической науки Сборник докладов XX - й Международной научной конференции. Ответственный редактор А.В. Горбенко. Липецк, 2015. С. 81 - 84.
5. Экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. - 2 - е изд. - М.: Институт новой экономики, 2009. С.1152с

© Кузнецова А.А., 2016

Лапшина Ю.С.
студент 2 курса
факультета информатики и робототехники
УГУЭС,
г. Уфа, Российская Федерация

ТЕХНОЛОГИИ НАКОПИТЕЛЕЙ ЭНЕРГИИ **Развитие региона на примере Республики Башкортостан**

Аннотация. Республика Башкортостан занимает одно из ведущих мест среди регионов России. Этому способствует богатый запас природных ресурсов, политическая стабильность, развитое производство, сельское хозяйство, строительство и транспорт, выгодное географическое положение, развивающиеся финансово - кредитная и научно - техническая сферы.

В связи с этим особую актуальность приобретает изучение тенденций экономического развития Республики Башкортостан. Целью данной работы является анализ темпов экономического развития Республики Башкортостан.

Ключевые слова: развитие. Экономика, Республика Башкортостан, ресурсы, потенциал, стратегия.

В ряду регионов экономика Республики Башкортостан отличается специфической разнообразной структурой, в которую входят эффективно функционирующая промышленность, сельское хозяйство, строительный комплекс, современные финансово - кредитные и научно - технические институты. Республика Башкортостан обладает

территорией в 143,6 тыс. кв. км (0,8 % территории Российской Федерации). Среди крупных городов следует выделить его столицу – Уфу (1036,8 тыс. человек, а также Стерлитамак, Нефтекамск, Салават и Октябрьский.

Республика Башкортостан является одним из наиболее развитых регионов Приволжского федерального округа.

В настоящий момент экономическое развитие республики регламентирует разработанная в 2006 году Стратегия социально - экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года.

Далее следует рассмотреть основные экономические показатели Республики Башкортостан на современном этапе. Важнейшим и наиболее обобщающим показателем уровня и темпов экономического развития, структуры экономики в системе национальных счетов является валовой внутренний продукт (ВВП) [1, с. 103].

Валовой региональный продукт (ВРП), обладающий некоторыми проблемами расчета [2,с.209], является основным показателем эффективности деятельности Республики Башкортостан. ВРП Республики Башкортостан за 2015 год вырос на 1,5 % при среднегодовом увеличении за 2012 - 2013 годы на 5,9 % и на 3,1 % в 2014 году.

При этом следует отметить важное обстоятельство, что экономика Республики Башкортостан на протяжении исследуемого времени превышает аналогичные показатели в среднем по России. К примеру, за 2015 год рост ВРП по РФ составил всего лишь 0,8 %.

Однако в Республике Башкортостан в связи с кризисом наблюдается падение темпов экономического роста отмечалась по большинству показателей экономического развития.

Что касается объемов промышленного производства в РБ в 2015 году, то можно отметить сдержанную динамику. Прирост объема произведенной продукции в регионе составляет 1,9 % на настоящий момент при среднем значении за 2012 - 2013 годы на 8,5 % и на 2,3 % в 2014 году, в том числе в добыче полезных ископаемых по итогам 2015 года он составляет 3,3 % , на обрабатывающем производстве – 1,7 % , в энергетике – 0,2 % . Для сравнения с показателями по Российской Федерации рост промышленного производства по итогам 2015 года составил 1,5 % .

По плану за 2016 год в целом по индексу промышленного производства необходимо достичь уровня в 102,2 % .

Что касается внешней торговли, то прирост экспорта из РБ на фоне неблагоприятной экономической ситуации составляет всего 5,6 % .

В сфере строительства наблюдается недостаточное участие республиканских организаций в промышленном строительстве. В связи с этим объемы строительства по Республике Башкортостан составляют 98,5 % от уровня прошлого года. Для сравнения с показателями по РФ следует отметить, что там показатели по строительству составили в 97,4 % от уровня предыдущего года.

При анализе сельского хозяйства было выявлено, что данная сфера увеличилась на 1,6 % при росте на 7,4 % в растениеводстве и на 1,3 % в животноводстве. В 2016 году ожидается прирост объемов продукции сельского хозяйства на 0,2 % , в том числе в растениеводстве на 3,5 % , в животноводстве на 2,8 % .

В сфере торговли следует отметить такие тенденции, как формирование товарооборота в РБ под воздействием снижения уровня денежных доходов населения и в связи с этим падения уровня потребления. Также наблюдается увеличение инфляционных тенденций. В 2015 году оборот розничной торговли возрос лишь на 4,3 % при темпах роста на 9,0 % за соответствующий период предыдущего года. Для сравнения, в России В прирост оборота розничной торговли составил 2,7 % . Исходя из складывающихся тенденций и условий,

влияющих на потребительские настроения населения, в целом по итогам 2015 года прирост оборота розничной торговли оценивается на уровне 3,5 % .

Таким образом, можно сделать выводы, что Республика Башкортостан превосходит средние показатели Российской Федерации по экономическому развитию и имеет достаточный потенциал для экономического роста.

Устойчивое, целостное социально - экономическое развитие регионов, успешное достижение поставленных целей и решение задач в области региональной политики, отражающей значение и место определённых субъектов в социальной области и экономике, выработка перечня мероприятий по предотвращению угроз регионального уровня, является неотъемлемым залогом обеспечения высокого экономического статуса страны в целом [6, с. 22] .

Источники:

1. Байрушина Ф.Ф., Байрушин Ф.Т. Валовой региональный продукт как часть валового внутреннего продукта // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2015. №7 - 1. с.103 - 107
2. Байрушина Ф.Ф. Проблемы расчета валового регионального продукта в России // Наука - промышленности и сервису. 2013. № 8 - 1. С. 209 - 214.
3. Минэкономразвития Республики Башкортостан. Электронный ресурс: <http://minecon.bashkortostan.ru/>
4. Стратегия социально - экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года. Электронный ресурс: http://www.pravitelstvorb.ru/ru/government/government-programs/?ELEMENT_ID=11943
5. Социально - экономическое развитие Республики Башкортостан. Электронный ресурс: <http://glavarb.ru/rus/president/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitierepublikibashkortostan/>
6. Байрушина Ф.Ф., Байрушин Ф.Т. Подходы к оценке регионального развития // Проблемы функционирования и развития территориальных социально - экономических систем. Материалы IX Всероссийской научно - практической Интернет - конференции. Уфа, 2015. С.20 - 23

© Лапшина Ю.С., 2016

Латышенко А.А.,

студентка 2 курса

экономического факультета

Яроменко Н.Н.,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры статистики и прикладной математики

КубГАУ,

г. Краснодар, Российская Федерация

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассматриваются методы планирования и прогнозирования. Анализируются статистические методы, в частности, метод экстраполяции скользящей средней, метод экспоненциальной средней, прогнозирование на основе метода сезонных

колебаний и прогнозирование методом линейной регрессии. Выявляются особенности применения статистических методов на практике. На основе проведенного исследования автор обосновывает важность планирования и прогнозирования.

Методы планирования и прогнозирования представляют собой совокупность вычислительных и аналитических приемов, благодаря которым составляется план или прогноз. Методы составления планов или прогнозов многообразны по своему характеру. Для выбора методов необходимо, во - первых, отчетливо представлять поставленную задачу, т.е. рассмотреть ситуацию и составить итоговый план или прогноз, а, во - вторых, знать основные характеристики методов, которые будут использованы [5].

На сегодняшний день методы планирования и прогнозирования совершенствуются ускоренными темпами. Связано это, прежде всего, с целым рядом факторов, один из которых – экономический кризис XX - XXI веков, вынуждающий экономистов и менеджеров искать новые эффективные методы управления; еще один не менее важный фактор – это стремительное развитие и распространение информационных и компьютерных технологий [7]. Эти и многие другие факторы делают общедоступным анализ перспектив и прогнозирование, они приводят к автоматизации, упрощению и ускорению выполнения большого числа функций планирования и контроля.

В методическом смысле главным инструментом абсолютно любого планирования или прогнозирования является механизм экстраполяции, основная суть которого заключается в рассмотрении сложившейся в прошлом и настоящем устойчивой тенденции развития объекта прогноза и переноса ее на будущий период [2].

В частности, статистические методы планирования и прогнозирования позволяют определять темпы роста продаж в ближайшей перспективе, исходя из тенденций, которые сложились в прошедшем периоде времени. Как правило, данные методы используются для краткосрочного планирования или прогнозирования (до 1 года), когда количество изменений имеет минимальный показатель [1].

К наиболее распространенным статистическим методам планирования и прогнозирования относятся:

1) Метод экстраполяции скользящей средней.

Данный метод применяется при краткосрочном планировании и прогнозировании. Заключается в замене фактического уровня динамического ряда на расчетный уровень, имеющий значительно меньший показатель колебаний. При этом расчет средней осуществляется по группам данных за определенный период времени, причем каждая следующая группа формируется со сдвигом на один месяц (год) [4]. В итоге первоначальные колебания динамического ряда сглаживаются.

Иными словами, этот метод характеризуется тем, что при вычислении средние как бы скользят от одного периода времени к другому. С каждым новым уровнем средние обновляются, поглощая в себя новую информацию о фактически реализуемом процессе. В связи с этим, при планировании и прогнозировании возникает простое предположение о том, что следующий временной показатель по своему уровню будет равняться средней, которая была рассчитана за последний период времени.

2) Метод экспоненциальной средней.

Представляет собой элементарный способ сглаживания динамического ряда за счет «устаревания». Включает в себя расчет особых показателей, так называемых экспоненциальных средних, которые используются при краткосрочном планировании и прогнозировании [2]. Главная суть метода заключается в применении линейных комбинаций за прошлые и текущие периоды времени.

Данный метод используется для планирования и прогнозирования показателей будущих периодов в виде сумм фактических показателей за данный период, которые, в свою очередь, были получены при помощи особых коэффициентов.

Использование экспоненциальной средней имеет смысл лишь при относительно низком показателе колебаний [5]. Этот и предыдущий метод планирования и прогнозирования относятся к числу наиболее эффективных и распространенных статистических методов.

3) Прогнозирование на основе метода сезонных колебаний.

Еще одним эффективным статистическим методом планирования и прогнозирования является расчет на основании сезонного колебания (влияние времени года) уровня динамического ряда. Обнаруживаются колебания с совершенно разной интенсивностью в любой области человеческой жизни: в производстве, реализации, потреблении и т.д. Они имеют циклический характер – повторяются ежегодно, хотя сама продолжительность времени года имеет свои колебания.

Для анализа сезонных колебаний необходимо иметь данные за каждый квартал (месяц). В этом случае методика анализа будет строиться на экстраполяции, т.е. на предположении, что данные сезонных колебаний будут сохранены до нужного периода времени [7].

Прогнозирование на основе метода сезонных колебаний базируется на расчете индекса сезонности. Отметим, что индексный метод весьма широко используется в планировании и прогнозировании социальных и экономических явлений и, а именно, деятельности компаний – для составления прогноза как объемного, так и качественного показателя (изменение стоимости, производительность труда, издержки производства, прибыль и т.д.) [6].

4) Прогнозирование методом линейной регрессии.

Данный метод представляет собой один из наиболее используемых формализованных методов прогнозирования. Он основывается на взаимосвязи (линейной зависимости) факторных и результативных показателей. В основание этого метода заложено требование наименьшего показателя сумм квадратов отклонений эмпирических данных от выровненных показателей [4].

Таким образом, роль планирования и прогнозирования постоянно и закономерно растет. При всех экономических системах, при любых формах собственности планирование и прогнозирование деятельности компании является первостепенной и объективной необходимостью.

В особенности это важно при рыночной экономике, когда перед компаниями стоит сложнейшая задача выстоять в конкурентной схватке с другими компаниями, укрепить и повысить свою долю на рынках, противостоять воздействию отрицательных внешних факторов. Недаром крупнейшие европейские компании славятся тем, что их руководство относится весьма серьезно к планированию и прогнозированию своей деятельности [3].

Итак, планировать и прогнозировать необходимо для того, чтобы:

- понимать, где, когда и для кого компания будет изготавливать и реализовывать продукцию;
- знать, какие ресурсы и когда потребуются компании для достижения поставленной цели;
- добиться результативного применения ресурсов;
- предугадать негативные ситуации, проанализировать возможный риск и совершить ряд мероприятий по его снижению.

Список использованной литературы

1. Яроменко, Н.Н. Экономико - статистический анализ эффективности использования основных средств предприятия / Яроменко Н.Н., Власова М.Ю. В сборнике: Исследование различных направлений современной науки VIII Международная научно - практическая конференция. 2016. С. 1403 - 1410.

2. Яроменко, Н.Н. Анализ наличия и эффективности использования основных производственных фондов на предприятии / Яроменко Н.Н., Гоник Г.Г., Чанцева Д.С. В сборнике: Современные концепции развития науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 159 - 165.

3. Яроменко, Н.Н. Группировка и корреляция на примере сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края / Яроменко Н.Н., Беджанова А.К. Символ науки. 2016. № 1 - 1 (13). С. 237.

© Латышенко А.А., Яроменко Н.Н., 2016

Локтионова Ю.Н.,

к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит
РГСУ, г.Москва, Россия

Янина О.Н.,

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента
ИСЭПиМ, Московская область, Россия

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

В мировой экономике наблюдается переход на новый инновационный путь развития. С этой объективной реальностью сталкивается любая страна, Россия не исключение. Целью данной работы является рассмотрение инновационной трансформации экономической системы России для обеспечения устойчивого экономического роста.

Перед страной стоит задача трансформировать инновационный потенциал для достижения основных результатов развития социально - экономической системы, которые определены Правительством России на период до 2020 г. Переход на путь инноваций необходимо реализовать как можно скорее. Для этого необходимо выявить и вычислить, за

счет чего можно увеличить объемы в инновации, определить и использовать при этом дополнительные резервы и возможности. В противном случае оборонная безопасность и социально - политические свободы Россией будут утрачены. Поэтому для того, чтобы осуществить инновационный прорыв, необходимо всестороннее комплексное решение поставленной задачи и активные действия всего общества в решении данной проблемы. Анализ сложившегося состояния экономики РФ и обзор литературы [2–8, 10, 14, 15, 17] позволяют автору выделить на сегодняшний день три основные группы проблем перехода российской экономики на инновационный путь развития. Всю совокупность проблем можно свести в следующие группы (табл. 1). Мы полагаем, что переход России с сырьевой специализации на инновационный путь развития, осуществить скачкообразно не получится. До тех пор, пока в российской экономике не будут решены общесистемные проблемы государственного значения и не сложатся устойчивые хозяйственные отношения, характерные для индустриальной экономики, а также предпосылки для естественного и закономерного развития инновационной составляющей.

Таблица 1 – Проблемы переходного периода российской экономики на инновационный путь развития

Группы проблем	Название	Содержание
Первая группа проблем	Проблемы общегосударственного и общесистемного характера	<ul style="list-style-type: none"> • чрезмерный уровень бюрократизма и коррупции в самых разнообразных ее проявлениях; • хищения огромных объемов финансовых средств в государственных масштабах; • недостаточная прозрачность и подконтрольность обществу работы представителей государства; • низкий уровень ответственности органов государственной власти; • относительно низкий уровень жизни, значительный разрыв в доходах различных слоев населения; • пассивность, безответственность и безразличие значительной части населения страны; • существенное различие регионов страны по уровню и возможностям социально - экономического развития, состоянию научно - технического потенциала, уровню развития производственного комплекса, эффективности законодательной базы и действий органов власти и многим другим показателям; • сильная зависимость государства от цен на природные ресурсы, в первую очередь на углеводородное сырье; • вложение огромных средств в экономики других стран при существующем дефиците инвестиций внутри страны; • недостаточно благоприятный инвестиционный климат; • низкая конкурентоспособность на мировом рынке продукции большинства российских предприятий.

<p>Вторая группа проблем</p>	<p>Проблемы, тормозящие развитие и усиление индустриальной составляющей экономики</p>	<ul style="list-style-type: none"> • неэффективность и несправедливость в использовании доходов от природных ресурсов с позиции общественных интересов; • несовершенство российского законодательства в сфере ведения бизнеса; • жесткая налоговая политика, единый размер НДС на всех технологических переделах; • значительный износ основных производственных фондов и их медленное обновление; • низкая рентабельность обрабатывающих производств; • слаборазвитая культура ведения бизнеса и низкая предпринимательская активность у большей части населения; • недостаточная развитость рыночной инфраструктуры; • малое количество высококвалифицированных, профессиональных, опытных менеджеров различного уровня; • недостаточная популярность и престиж инженерных профессий; • понижающийся уровень подготовки выпускников вузов, в том числе и из - за отсутствия роста квалификации профессорско - преподавательского состава и слабой технической оснащенности многих вузов.
<p>Третья группа проблем</p>	<p>Проблемы, касающиеся перехода к инновационной экономике:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • несбалансированность и разрозненность элементов национальной инновационной системы, слабые и неустойчивые связи между ними; • несовершенство российского законодательства и нормативно - правовой базы в научно - технической и инновационной сфере; • острый недостаток конкуренции в целом ряде отраслей, отсутствие у организаций стимулов к проведению исследований и разработок в силу их естественного желания «остаться на плаву»; • бессистемность мер господдержки инновационных процессов; • недостаточное по объему государственное финансирование научных исследований и разработок; • неэффективность распределения государственных средств на поддержку науки, образования, инновационных проектов; • несовершенство системы государственного контроля за расходованием денежных средств и выполнением показателей эффективности (результативности) по государственным контрактам на исследования и разработки; • приоритет заимствования иностранных технологий перед разработкой собственных и приобретением отечественных разработок; • значительная оторванность научных изысканий от реальных потребностей производственного сектора и бизнеса; • низкая осведомленность предприятий о новых разработках; • низкая инновационная активность организаций и отдельных граждан; • недостаточная

		развитость венчурного инвестирования;• невысокий уровень компетентности руководителей и специалистов в сфере реализации и управления инновационной деятельностью;• старение научных кадров, их отток за рубеж, недостаточный приток молодежи в науку и др.
--	--	--

Можно с уверенностью утверждать, что в условиях российской действительности переход нашей страны к инновационной модели развития будет сложным и нескорым, и осуществлять его нужно продуманно, планомерно, последовательно и на системной основе. Таким образом, для успешного формирования инновационного типа экономического развития страны необходимо незамедлительное и комплексное решение вышеуказанных проблем на основе тесного взаимодействия органов государственной власти, научного сообщества и предпринимательских кругов при осознанном публичном одобрении и поддержке различных слоев российского общества.

Список литературы

1. Баутин В. М. Инновации – основа современной экономики постиндустриального периода // Известия ТСХА. 2011. № 6. С. 8–18.
2. Бекетов Н. В. Формирование инновационной экономики России: попытка осмысления социально - политической эффективности // Проблемы современной экономики. 2010. № 3. С. 8–12.
3. Белоусов А. Р. Сценарий экономического развития России на пятнадцатилетнюю перспективу // Проблемы прогнозирования. 2006. № 1. С. 3–53.
4. Глазьев С. Ю., Ивантер В. В., Макаров В. Л. и др. О стратегии развития экономики России // Экономическая наука современной России. 2011. № 3. С. 7–31.
5. Гринберг Р. С. Есть ли несырьевое будущее у России? // Вестник Института экономики РАН. 2008. № 1. С. 5–22.
6. Ивантер В. В., Комков Н. И. Перспективы и условия инновационно - технологического развития экономики России // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3. С. 3–20.
7. Колмыков А. Г. О факторах, препятствующих модернизации российской экономики // Проблемы современной экономики. 2010. № 3. С. 12–15.
8. Колобова Г. А. Стратегия инновационного развития российской экономики // Власть. 2012. № 5. С. 13–18.
9. Кудрявцева С. С. Сравнительный анализ инновационного развития стран Евросоюза и России (по методологии европейского инновационного табло) – проблемы стран сырьевой экономики // Вестник Казанского технологического университета. 2012. Т. 15. № 19. С. 204–208.
10. Локтионова Ю.Н., Янина О.Н. Экономическое предвидение и прогноз в системе стратегического планирования агропромышленного комплекса / Ю.Н. Локтионова, О.Н. Янина // Сборник научных трудов по материалам международной научно - практической конференции 31 марта 2015 г. «Современное общество, образование и наука»: в 16 частях. Часть 5. - Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. – С. 81 - 83.
11. Николайчук О. А. Возможна ли инновационная экономика в России? // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. 2011. № 1. С. 63–72.

12. Петров О. В. Теоретические положения и методологические особенности включения минерально - сырьевой базы России в инновационную модель развития отечественной экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 14. С. 49–52.

13. Сидоров М. Н., Шапкин И. Н. От сырьевой к инновационной экономике России // Власть. 2008. № 3. С. 3–8.

14. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утверждена распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227

15. Структура и динамика доходов // Официальный сайт Министерства финансов РФ. Информационно - аналитический раздел. [Электронный ресурс]. URL: <http://info.minfin.ru/fbdohod.php>.

16. Татаркин А. И., Суховой А. Ф. Построение инновационной экономики в Российской Федерации: проблемы и перспективы // Инновации. 2007. № 7. С. 11–18.

17. Цветков В. А., Моргунов Е. В., Илларионов Н. В. Инновационная экономика как форма постиндустриального развития // Промышленная политика Российской Федерации. 2008. № 1. С. 24–42.

18. Яковлева Е. В. Инновационная экономика: основа постиндустриального общества, проблемы и перспективы развития в России // Омский научный вестник. 2009. № 1 (75). С. 80–83.

19. OilCapital.ru. URL: <http://www.oilcapital.ru/industry/138336.html>.

20. U. S. Patent Statistics Chart, Calendar Years 1963–2011 / U. S. Patent and Trademark Office. URL: http://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/us_stat.htm.

© Локтионова Ю.Н., Янина О.Н. ,2016

Лунев В.Д., Нищенко З.А., Кочура А.С.

студенты факультета ВШМБ

Южного института менеджмента

г. Краснодар, Российская Федерация

УЧАСТИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Участие в деятельности организаций международного типа является важнейшим аспектом во внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности любого современного государства. А для России сия деятельность является обязательной в соответствии с приоритетными положениями ее доктрины внешней политики.

Россия является активным участником нескольких сотен международных организаций, что говорит о достаточном дипломатическом успехе этой страны. Кроме того, членство в этих организациях позволяет компенсировать ту колоссальную пропасть политических возможностей, которая была образованна во времена существования Союза Советских Социалистических Республик, ибо в подавляющем большинстве этих организаций Российская Федерация признана его правопреемником.

Все международные организации, участником которых является Россия, можно разделить на три основных группы:

1. Организации юрисдикции ООН.

2. Обособленные экономические, технические и научные организации.

3. Многофункциональные валютные и финансовые организации, различные торговые учреждения.

Фактически каждая из организаций входящая в группы, представленные выше не способна напрямую способствовать осуществлению как дипломатических, так и экономических связей между государствами. Их основной целью является получение прибыли для содержания собственных проектов, а также обеспечения эффективной работоспособности своих организационных структур. Бюджет международных организаций формируется за счет взносов стран - членов и добровольно направленных средств от физических и прочих юридических лиц.

Общность международных организаций образует собой единую правовую сеть, в рамках которой государства полномочны, осуществлять свою деятельность [2].

Международные организации имеют большое влияние на экономику Российской Федерации, так, например, существовавший на постсоветском пространстве таможенный союз в 2015 г. был преобразован в Евразийский экономический союз. Что де - факто обозначило собой начало повторных интеграционных процессов между бывшими республиками Советского Союза. Роль лидера в этой международной организации взяла на себя Россия, поскольку обмен товарами между странами союза может осуществляться только с использованием ее ресурсов и территорий.

С 1992 г. Россия является стратегическим партнером Группы Всемирного банка в регионе ЕЦА. Сотрудничество осуществляется на трех уровнях: глобальном, региональном и национальном. На глобальном уровне Россия увеличила объем своих взносов в Международную ассоциацию развития (МАР) и поддерживает предоставление глобальных общественных благ за счет взносов в глобальные фонды. Всемирный банк, дает возможность воспользоваться своими экспертные знания для помощи нашей стране в подготовке к председательству на международных форумах. На региональном уровне Группа Всемирного Банка поддерживает Россию в ее роли нового донора, который оказывает помощь менее развитым странам региона ЕЦА. На национальном уровне Группа Всемирного Банка стремится обеспечить максимальное воздействие на развитие страны путем налаживания сотрудничества с российскими регионами, испытывающими наибольшие потребности в области развития.

Наряду с независимыми международными организациями Россия активно сотрудничает с экономическими организациями системы ООН, к которым можно отнести [1]:

1. Продовольственную и сельскохозяйственную организацию ООН. Данная организация осуществляет всевозможное содействие прогрессивному развитию сельскохозяйственного сегмента экономики развивающихся стран, решения проблем в области продовольственной безопасности, а также улучшению качества питания в мире. Организация с позволения ООН полномочна осуществлять свою деятельность независимо и самостоятельно. Периодически правительство России получает от нее рекомендации и советы по возможным методам улучшения лесоводства, рыболовства и сельского хозяйства.

2. Общий фонд для сырьевых товаров ООН. Финансовая межправительственная организация, которая координирует и при необходимости стабилизирует оборот международных рынков сырьевых ресурсов. Для Российской Федерации участие в деятельности данной организации является крайне важным, поскольку значительный процент доходов бюджета России формируется за счет внешнего экспорта сырьевых товаров.

3. Экономический и социальный совет ООН – ЭКОСОС. Аналитический орган Генеральной Ассамблеи ООН, осуществляет контроль за реализацией главных парадигм общей стратегии устанавливаемой Генеральной Ассамблеей в экономической, социальной

и прочих смежных областях. Проводит исследования, данные которых могут использоваться правительствами государств для обнаружения системных проблем в проводимой ими политике.

4. Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) представляет собой глобальную сеть ООН в области развития и выступает в поддержку преобразований. Организация предоставляет доступ к источникам знаний, практическому опыту и ресурсам в целях содействия улучшению жизни населения в 166 странах и 11 территориях. Офис по поддержке проектов ПРООН работает в Москве с 2011 г.

Американская кампания социологических исследований в период с 17 марта по 5 июня 2014 г. провела опрос в 44 странах. По итогам исследования было установлено, что Россия имеет позитивный рейтинг только в одной из ведущих мировых организаций – БРИКС, самая негативная тенденция наблюдается в G8. Несмотря на отрицательные рейтинги, участие России в группе G20 продолжает приносить стране выгоду, поскольку данная организация объединяет в себе большинство лидирующих мировых держав и позволяет России развиваться в соответствии с новейшими экономическими требованиями.

Таким образом, на мировой политической арене существует значительная тенденция к ухудшению репутации России, с течением времени становится понятно, что перманентные конфронтации с западом не идут на пользу репутации страны и в целом не оправдывают себя.

Список использованной литературы:

1. Обеспечение участия России в деятельности международных экономических организаций системы ООН и региональных комиссиях ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/economic_organization/russiaan/

2. Сапрыкина В.Ю. Современное состояние российской экономики в условиях трансформации мирового хозяйства под влиянием процесса глобализации // Социально - экономический ежегодник - 2011 Сборник научных статей. Краснодар, 2011. – С. 386 - 390.

© Лунев В.Д., Ниценко З.А., Кочура А.С., 2016

Мартаков Д.А.,
студент 3 курса
института техносферной безопасности
КубГТУ,
г. Краснодар, Российская Федерация

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В настоящее время сельское хозяйство является главной и важной частью экономики России. В него входят 13 % основных производственных фондов, 14 % трудовых ресурсов, производится около 6 % валового внутреннего продукта (ВВП).

Сельское хозяйство – это отрасль экономики, направленная на обеспечение населения продовольствием (пищей, едой) и получение сырья для других отраслей промышленности. Вне зависимости от климатических условий даже самые развитые промышленные страны вкладывают очень большие средства в развитие сельского хозяйства [1].

Кризис в сельском хозяйстве и спад его производства сразу наносит тяжелейший удар по всей экономике, который приводит к потере больших количеств ресурсов, и эти потери приходится выплачивать.

Несмотря на проблемы сельского хозяйства, Россия входила в число крупнейших мировых производителей сельскохозяйственной продукции. Ее аграрно - промышленный комплекс (АПК) был очень развитым и играл большую роль в экономике [2].

Главной особенностью аграрных перемен в экономике является то, что содержание программных документов изменились на практике. И на данный момент в России стали появляться ряд признаков аграрного сектора, связанные [3]:

1) с либерализацией цен, что обусловило нарушение межотраслевых экономических отношений и изъятие больших средств из сельского хозяйства;

2) с приватизацией перерабатывающих предприятий и организаций вместо строительных положений для развития агропромышленного слияния. Под приватизацией подразумевается, что в дальнейшем будут налажены механизмы перехода для эффективных пользователей. Таких механизмов не было создано, поэтому часть земель и основных средств находилось у с / х прекративших свое функционирование;

3) с ориентацией на частное производство, что не привело к формированию более продуктивных организационных структур;

4) с унификацией кредитной политики, не учитывающей: особенности сельского хозяйства, цикличности производства продукции, замедления оборота капитала;

5) с форсированным переходом на рыночные отношения, что привело к вытеснению основной части сельских производителей с рынка, передаче функции распределения продукции посредникам, усилению монопольного положения на рынке перерабатывающих и торговых организаций [4].

В настоящее время выделяют основные проблемы сельского хозяйства:

1) из сельскохозяйственного оборота было выведено около 30 млн. га земель;

2) вынос питательных веществ из почвы значительно превосходил их внесение с удобрениями;

3) упадок мелиоративных систем;

4) увеличение площади зачисленных почв;

5) техническая деградация аграрного сектора [5].

В настоящее время важнейшими принципами государственного регулирования в условиях кризисной экономики, являются:

1) материальная поддержка товаропроизводителей;

2) аграрный протекционизм;

3) сочетание экономических и социальных целей.

Сельское хозяйство является важнейшим элементом мирового хозяйства, обеспечивая население земли продовольственными товарами.

В последние годы появился ряд проблем в системе мирового хозяйства. Эти проблемы неравномерного перераспределения продуктов, планирующие проблемы с водными ресурсами [6]. Есть надежды, что Россия в результате продуманного проведения экономической политики и вступления во всемирную торговую организацию, сможет занять достойное место в системе мирового сельского хозяйства.

Список использованной литературы:

1. Кобозева Е.М. Информационная среда в АПК региона // Экономика сельского хозяйства России. – 2008. – № 6. – С. 24 - 29.

2. Хрипливый Ф.П., Кобозева Е.М. Производственные резервы сельского хозяйства Республики Адыгея // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2014. – № 1 (138). – С. 201 - 211.

3. Кобозева Е.М. Формирование системы сельскохозяйственной кооперации // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный аграрный университет. Краснодар, 2008

4. Коломыц О.Н. Анализ отраслевой структуры производства в регионах Южного федерального округа // Экономика и управление: проблемы и перспективы развития. - Материалы Всероссийской научно - практической конференции, 2015. - С. 78 - 83.

5. Кобозева Е.М. Диспаритет цен как угроза продовольственной безопасности страны // Теория и практика экономики и предпринимательства Труды XI Международной научно - практической конференции. - 2014. - С. 16.

6. Коломыц О.Н. Оценка уровня инвестиционной привлекательности предприятий АПК // Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. - 2014. - №3(14). - С. 59 - 64.

© Мартаков Д.А., 2016

Мартыненко О.В.

старший преп. СПбГЭУ,

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД ПО СТРУКТУРИЗАЦИИ СФЕРЫ УСЛУГ

Методический подход по структуризации сферы услуг, отличающийся трехуровневой классификацией услуг и выделением на нижнем уровне частных рынков основных и инфраструктурных услуг, позволило обосновать необходимость выделения рынка услуг по утилизации медицинских отходов как инфраструктурного для медицинских услуг в целом и сформировать предложения по совершенствованию его государственного регулирования.

В исследовании автор придерживается точки зрения, что рынок услуг представляет собой совокупность отношений, возникающих между производителями этих слуг и их потребителями (покупателями) в процессе купли - продажи. Субъектами рынка являются продавцы (до этого – производители) и покупатели (в дальнейшем – потребители) услуг, а субъектом сделок – непосредственно сами услуги.

Общий рынок услуг может быть разделен на частные рынки по ряду признаков, наиболее важным из которых, по мнению автора, является субъектный – отражающий сущность услуг, подлежащих купле - продаже. При этом, в силу многообразия потребностей и непрерывного технологического развития, количество услуг, предлагаемых рынку, постоянно возрастает, а сами эти услуги дифференцируются. Для снижения размерности задач оценки и анализа структуры рынка услуг мы предлагаем использовать иерархический подход, в рамках которого услуги делятся на виды в привязке к группам потребностей, на удовлетворение которых они направлены (например, персональные и бизнес - услуги). Затем, традиционно, в каждом виде услуг выделяются конкретные услуги, отличающиеся спецификой удовлетворяемой потребности (например, персональные услуги делятся на услуги образования, здравоохранения, физкультуры и спорта и т.д.).

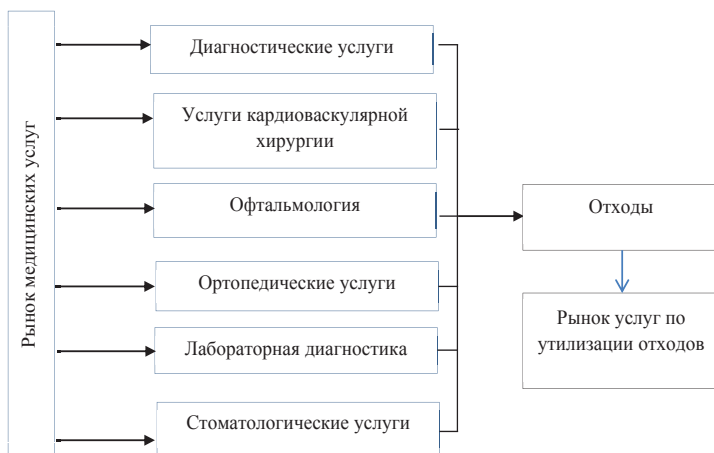
Анализ показал, что традиционный подход к классификации услуг несовершенен, т.к. не позволяет существенно снизить широту классификации. Поэтому нами предлагается на

втором уровне иерархии рассматривать не «услуги», а «кластеры услуг», в рамках которых выделяются конкретные виды услуг, разбитые на две категории: основные и инфраструктурные. Основные услуги направлены на удовлетворение конкретных потребностей, а инфраструктурные – на создание условий для эффективного производства и потребления основных услуг. В диссертации детально проанализирован кластер медицинских услуг, в рамках которого выделен частный рынок инфраструктурных услуг по утилизации медицинских отходов.

Необходимость выделения указанного частного рынка обусловлена тем фактом, что в процессе оказания медицинских услуг образуются опасные отходы, деятельность по утилизации которых возможна на рыночной основе. Анализ показывает, что большая часть отходов лечебно - профилактических учреждений (ЛПУ) содержат опасные вещества, наносящие не только вред окружающей среде, но и здоровью человека. То есть, деятельность по оказанию медицинских услуг сопряжена не только с первичным положительным эффектом – восстановлением здоровья человека, но и с вторичным негативным – вредом для здоровья человека вследствие загрязнения среды его обитания опасными медицинскими отходами.

Для регулирования этого негативного эффекта преимущественно используются не экономические, а административные методы, которые на практике не всегда эффективны. Следовательно, рынок услуг по утилизации медицинских отходов является перспективным направлением развития бизнеса, а также решения общественно значимых задач.

Объектом данного рынка выступают услуги по утилизации опасных медицинских отходов. Субъектами рыночных отношений являются ЛПУ и другие организации, оказывающие услуги по предоставлению медицинской помощи, а также организации, занятые утилизацией различных отходов. Взаимосвязь рынка медицинских услуг и рынка услуг по утилизации медицинских отходов представлена на рисунке 1. (На рисунке показаны те подвиды медицинских услуг, которые генерируют максимальные объемы медицинских отходов.) Из рисунка следует, что рынок услуг по утилизации медицинских отходов является инфраструктурным.



Составлено автором.

Рис. 1. Связь рынков медицинских и услуг по утилизации медицинских отходов

Специфичность объекта рыночных сделок определяет особенности основных задач, которые решают субъекта рынка услуг по утилизации опасных медицинских отходов. К ним отнесены: определение потребности в ресурсах, необходимых для утилизации медицинских отходов, в которых нуждается система здравоохранения; рациональное использование денежных средств, выделяемых для сферы здравоохранения на утилизацию медицинских отходов; определение количества и характера отходов, образующихся в результате деятельности ЛПУ.

Т.к. данный рынок напрямую связан с обеспечением санитарно - эпидемиологического благополучия и здоровья населения, он подвержен серьезному государственному регулированию, что также является особенностью данного рынка, отличающей его даже от рынка медицинских услуг. Предложенный подход к структуризации рынка медицинских услуг (выделение рынка инфраструктурных услуг по утилизации медицинских отходов) позволяет разработать дифференцированный подход, направленный на его регулирование.

Список использованной литературы

1. Давыдянц Д.Е., Зубова Л.В., Мартыненко О.В. Инновационный механизм развития сферы услуг с оценкой рискоустойчивости, уровнем информированности, эффективности последствий и экологическим риском по степени воздействия на окружающую среду. Монография, изд - во «Звезда», г. Туапсе, 2014

2. Мартыненко О.В, Макарова О.Н. Сравнительный анализ зарубежного и российского законодательства в сфере обращения с отходами // Новая наука: стратегии и вектор развития. Международнонаучное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (19 ноября 2015 г., г. Стерлитамак). / в 2 ч. Ч.1 - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – 174 с.

3. Максимова Т.Г., Горнак С.Ю. Проблемы оценивания инновационного развития производства товаров и услуг для нужд здравоохранения // Реструктуризация экономики России и промышленная политика Труды научно - практической конференции с зарубежным участием. / Под редакцией А.В. Бабкина. Санкт - Петербург, 2015. С. 346 - 353

4. Плотников В.А., Иваненко М.Г. Подходы к анализу понятий «сервис» и «услуга» // Техничко - технологические проблемы сервиса. 2015. № 3 (33). С. 69 - 72.

© Мартыненко О.В. , 2016г.

Минашкин С.А.,

Студент 4 курса
кафедры КБ - 10

Московский технологический университет,

Г. Москва, Российская Федерация

СЕКРЕТНЫЕ СТАТЬИ БЮДЖЕТА: УГРОЗЫ И МЕРЫ ПО ИХ РЕШЕНИЮ

В мировой практике считается, что для прогрессивного роста экономики внутренние расходы страны не должны превышать 20 % ВВП и быть меньше доходов. Однако на 2016 год в главных финансовых документах многих развитых стран, таких как Великобритания, Норвегия, Франция, США заложен бюджетный дефицит. При этом, если сравнить с ними Россию по уровню жизни, то мы увидим ее заметное отставание. Например, по качеству дорог Россия находится на 136 - ом месте из 144, по уровню социального развития – на 71 -

ом из 133, по уровню ВВП на душу населения – 73 - ем из 186, по качеству системы здравоохранения – 130 - ом из 190.[4,5,6]

Государственный бюджет — это план по доходам и расходам государства за определенный период времени, который составляется с указанием источников поступления государственных доходов и направлений, каналов расходования средств. Государственный бюджет составляется правительством, утверждается и принимается высшими законодательными органами.[7]

По данным, приведенным в совместном докладе РАНХиГС (Российской академии народного хозяйства и госслужбы) и Института экономической политики им Е. Т. Гайдара, правительство засекречивает существенную часть своих расходов. Так, за прошедший год засекречено 3 триллиона 262 миллиарда рублей, или 4,2 % российского ВВП - это 21 % от всех бюджетных расходов, а в 2017 году доля закрытых расходов бюджета вырастет до 24,6 % .

В составе законопроекта и сопровождающих его документах и материалах отсутствует представление расходов бюджета в соответствии с классификацией операций сектора государственного управления (экономической классификацией расходов), что расходится с рекомендациями международных финансовых институтов по финансовому учету в общественном секторе и явно снижает прозрачность бюджета, не способствуя оценке его влияния на экономику страны.

В октябре 2013 по просьбе Министерства финансов РФ российский бюджет был проанализирован Международным Валютным Фондом в разрезе правил бюджетного прогнозирования и составления бюджетов. Несмотря положительный вывод – большинство аспектов налогового - бюджетной отчетности и составления бюджета в России на тот момент отвечало надлежащей или передовой практике, определенной в проекте Кодекса прозрачности в налоговом - бюджетной сфере от июля 2013 года, и раскрытие информации и управление бюджетными рисками были значительно улучшены в период 2008 - 2013гг, Россия оказалась в числе стран, где доля скрытых расходов превышает 8 % . Для сравнения, в таких развитых странах, как Германия, Франция, Южная Корея и Великобритания доля засекреченных расходов бюджета составляет менее 1 % .[8]

В России большая часть засекреченных расходов уходит на силовые и оборонные структуры, но ситуация в стране не меняется. МВД получают деньги, но не исполняют свои обязанности в полной мере. Также не стоит забывать о тех, кто пользуется служебными полномочиями и использует государственные финансы в личных целях. Ярким примером является Анатолий Сердюков, бывший министр обороны Российской Федерации. Только в 2012 г. в Минобороны выявлены не целевые траты на сумму 117 млрд руб., что равно десятой части бюджета ведомства.[1] Помимо секретных военных расходов, закрытые статьи бюджета можно найти в таких неожиданных разделах, как санаторное лечение и дошкольное образование. По мнению заведующего лабораторией военной экономики Института Гайдара, Василия Зацепина, доля секретных расходов в бюджете страны увеличивается с каждым годом: с 11,8 % в 2006 году до 21 % в 2014. Главная причина такого роста – это рост расходов на оборону. Расходы на это направление растут ежегодно. Также подвергается засекречиванию раздел «Национальная экономика», а именно - капитальные вложения государства в оборонно - промышленный комплекс в рамках соответствующих федеральных целевых программ. И традиция их засекречивания еще советская.[2]

Засекречивание расходных статей бюджета приводит к негативным последствиям. Одно из них – развитие коррупции. В 2105 году Счетной палатой было выявлено около 500 нарушений в системе государственных закупок на общую сумму более 125 миллиардов

рублей. В 2014 года было выявлено 276 нарушений на общую сумму 39,6 миллиарда рублей. Отметим, что это только выявленные нарушения. В 2010 году на совещании Д. А. Медведев заявил: в системе государственных закупок воруются, по самым скромным расчетам, 1 трлн. рублей. Объем воровства можно снизить на триллион рублей. 10 млн. контрактов в год, значительная часть из них содержит откаты, спиливаются деньги постоянно с них.[3]

В качестве меры по решению данной проблемы автором предлагается следующая мера – пересмотреть список закрытых статей бюджета и снять с них гриф секретности. Само решение о засекречивании статей бюджета должно приниматься на основании мнения квалифицированных экспертов, а также на основе нормативный акт, где будут содержаться критерии, на основании которых будет приниматься решение о засекречивании той или иной статьи бюджета.

Список использованной литературы:

1. <http://www.utro.ru/articles/2013/02/18/1101858.shtml>.
2. <http://lenta.ru/articles/2014/10/23/topsecret>.
3. http://www.vedomosti.ru/politics/news/2010/10/29/medvedev_vorovstvo_pri_goszakupkah_dostigaet_bolee_1.
4. <http://basetop.ru/rejting-stran-po-kachestvu-dorog/>
5. <http://investorschool.ru/spisok-stran-po-vvp-na-dushu-naseleniya-2015>
6. <http://gtmarket.ru/news/2015/04/10/7126>
7. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5 - е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА - М, 2007. — 495 с. — (Б - ка словарей "ИНФРА - М").
8. http://minfin.ru/common/UPLOAD/library/2014/05/appn/Russia_Fiscal_Transparency_Evaluation_Report-May_26_2014-Russian_-_k_publicatsii.pdf – Электронный ресурс. Доклад МВФ по стране № 14/xx (R).

© Минашкин С.А., 2016

Оруджов Р.Н.,

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

ФГБОУВО «РГУПС»,

Москвичева М.В.

студентка 4 курса факультета экономики, управления и права

ФГБОУ ВО «РГУПС»,

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА СКИДОК ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ МПЗ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ОАО «РЖД»

Актуальность выбранной темы исходит из того, что в процессе финансово - хозяйственной деятельности филиалы и структурные подразделения ОАО «РЖД» нуждаются в материально - производственных запасах, так как они являются одной из составных частей имущества хозяйствующего субъекта, которая необходима для

нормального осуществления и расширения его деятельности. МПЗ представляют собой материальную основу сферы производства. Эффективность деятельности во многом зависит от правильного определения потребности в материально - производственных запасах. Оптимальная обеспеченность материально - производственными запасами ведет к уменьшению затрат и улучшению финансовых результатов.

Точный и достоверный учет скидок при приобретении МПЗ предотвращает возникновение бухгалтерских ошибок, оказывающих большое влияние на выполнение планов по производству продукции, завышение себестоимости продукции, которые также влияют на прибыль и эффективность работы предприятия.

Основаниями предоставления скидки могут выступать: скорейшая оплата, приобретение определенной части товара (услуг), покупка товаров (услуг) на определенную сумму, обусловленную продавцом.

Скидки за скорейшую оплату представляют собой уменьшение цены при условии, если подразделение производит расчет за приобретенный товар до истечения срока оплаты, которую устанавливает продавец.

Скидка на приобретение определенной части товара (услуги) определяется тем, что данный вид скидки подкреплён дополнительной частью продукции в отличие от скидки за скорейшую оплату.

Скидка на покупку товаров (услуг) за определенную сумму, обусловленную продавцом, может выражаться как в ценовом, так и в количественном измерении, т.е. продавец товаров (услуг) за приобретение подразделением товаров (услуг) на определенную сумму может предоставить скидку как на стоимость данной части, так и дополнительно предоставить к ней товары (услуги) бесплатно.

Материально - производственные запасы поступают в подразделения ОАО «РЖД» путем приобретения (получения) у юридических и физических лиц, а также посредством изготовления собственными силами – вспомогательное производство.

Приобретение (получение) материально - производственных запасов от юридических и физических лиц осуществляется на основании [1]:

- договоров купли - продажи, поставки, дарения или безвозмездной передачи, мены, иных видов договоров гражданско - правового характера, оформляемых в случае перехода к Обществу прав собственности, прав хозяйственного ведения и оперативного управления;
- решения об увеличении уставного капитала Общества, в случае получения материально - производственных запасов в виде вклада в уставный капитал;
- на иных основаниях.

Итак, особенностями учета скидок приобретения МПЗ в подразделениях РЖД является:

- отражение приобретенных товаров и сформированной по ним задолженности в бухгалтерском учете со скидкой в тот момент, когда условия о скидке вступают в силу. Если скидка осуществляется в момент покупки, то товар отражается с учетом цены со скидкой;
- отсутствие отражения скидочной суммы в бухгалтерском учете, МПЗ приходится по фактической себестоимости;
- условие, при котором если торговая скидка была предоставлена после выполнения пунктов о приобретении товара на определенную сумму, оговоренную продавцом, или определенной части товаров (услуг), в бухгалтерском учете покупателя ведется учет по фактической стоимости товара, а после отражается как снижение цены покупки товара и

относящейся к нему суммы НДС, учтенной на сч. 19 "Налог на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям". Если НДС по приобретенным товарам выставлен бюджету, то при предоставлении скидки корректируется задолженность перед бюджетом по налогу, отраженная на сч. 68 "Расчеты по налогам и сборам". Если сумма НДС по товарам (услугам) не откорректирована, появляется искусственный дебетовый остаток на сч. 19 "Налог на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям", так как на данном счете осталась сумма НДС, которая рассчитана по стоимости приобретенных товаров (услуг) без учета скидки, а бюджету оказалась предъявлена часть, которая относится к товарам (услугам), оплаченным по скидке.

Таким образом, в подразделениях ОАО «РЖД» стоимость МПЗ рассчитывается как стоимость товара с учетом выделенной на него скидки. Если скидочные условия выполняются сразу (например, клиент одновременно покупает товар или приобретает его определенное количество по условию скидки), то в бухгалтерском учете покупателя отражается стоимость товара с приобретенной на него скидкой. Напротив, если товар куплен до момента вступления условий скидки, то он отражается без учета скидки, а в периоде получения скидки стоимость его снижается.

Список использованной литературы

1. Корпоративный учетный принцип «Учет материально - производственных запасов» (КУП 6 / 2013).

© Оруджов Р.Н. , Москвичева М.В.,2016

Гарибов В.В.,

к.э.н, доцент

кафедры финансов и кредита ИЭиУ СКФУ,

г. Ставрополь, Российская Федерация

Нехорошева К.И.,

студентка 4 курса

факультета экономики СКФУ,

г. Ставрополь, Российская Федерация

РОЛЬ ТУРИЗМА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ, СОЦИАЛЬНОМ И КУЛЬТУРНОМ РАЗВИТИИ КАРАЧАЕВО - ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Tourism is one of the major segments of economic development. Tourism is a complex system of interrelated industries, it is not only activity, but also a branch of the national economy. And the organization of tourism activities will enable the region to achieve positive social and economic effect.

Туризм – это один из главных сегментов экономического развития. Туристическая деятельность представляет собой комплексную систему взаимосвязанных отраслей, она является не только лишь видом деятельности, но и отраслью национальной экономики,

способом проведения досуга. В последнее столетие туризм – один из самых прибыльных видов бизнеса и занимает 1 / 3 всего мирового экспорта товаров. В таких странах как Швейцария, Италия, Австрия, Испания, Франция до 30 % доходов бюджета составляют поступления от туристического сектора.

Особенности природно - климатических ресурсов Карачаево - Черкесской Республики образуют благоприятные условия для развития туристического комплекса. Республика расположена в предгорьях северо - западного Кавказа и 80 % её территории занимают непосредственно сами горы, что делает регион особенно привлекательным в развитии горного туризма. Одними из крупнейших горнолыжных курортов республики и наиболее перспективными являются курорты Домбай, Архыз. При этом на границе с Кабардино - Балкарской Республикой расположена гора Эльбрус – самая высокая вершина Европы. И что немало важно для развития туристической основы, имеются лечебные минеральные воды, термальные источники, а также исторические памятники X века. [1]

Определив потенциал республики в сфере туризма, необходимо указать ряд существенных проблем, затрудняющих его развитие.

Во - первых, это проблемы с финансированием, которое осуществляется за счёт бюджетных и внебюджетных фондов, инвесторов, а также владельцами туристических комплексов. Бюджет КЧР дефицитный и с 2013 года по 2015 год сократился по доходам с 14072593,3 тыс. рублей до 13675842,5 тыс. рублей, а по расходам с 15335230,4 тыс. рублей до 13731546,5 тыс. рублей [2]. Инвестирование за последние годы возросло, однако ситуация последних двух лет усугубила положение. Так, на неопределенное время было остановлено строительство дороги к морю. Для улучшения финансовой обеспеченности необходимо привлекать инвесторов именно в приоритетную отрасль, приносящую дополнительные поступления, которые в ближайшем будущем смогут сыграть роль основных и помогут улучшить экономику республики, продуктивно бороться с безработицей, равной 9,8 % [1].

Во - вторых, это труднодоступность туристических комплексов из - за проблем с развитием и содержанием транспортной инфраструктуры.

В - третьих, малоэффективное управление маркетинговой составляющей, отсутствие широкой рекламы на территории, как России, так и за рубежом.

Однако для того чтобы оценить, какие возможно получить доходы, необходимо отметить динамику заинтересованности туристов в регионе (таблица 1). [3]

Таблица 1 Динамика туристических потоков за 2010 - 2015 гг.

Год	Количество иностранных туристов, человек	Количество российских туристов, человек	Всего, человек
2010	6860	425200	432060
2011	8000	438600	446600
2012	9500	463000	472500
2013	9900	470000	479900
2014	10490	697870	708360
2015	11120	827700	838820

Наблюдается устойчивая тенденция к увеличению числа туристов, при этом присутствует скачок в росте туристов (российских) в 2014 году, который можно объяснить сложившейся внешнеполитической ситуацией, изменением финансовой составляющей туризма. Таким образом, республика с каждым годом для туристов становится более привлекательной.

Таблица 2 Показатели эффективности реализации программы «Развитие туризма в Карачаево - Черкесской Республике до 2016 года» [3]

Год		2014	2015	2016
Численность работников, занятых в сфере туризма и сопутствующих отраслях		10,4	11,1	12
Инвестиции в сферу туризма в рамках реализации Программы		2015,43	1415,6	828,69
Финансирование мероприятий программы	Средства федерального бюджета	498600,2	508767	355418
	Средства республиканского бюджета	312127,9	339178	236945
	Средства местных бюджетов	173863,3	173373,3	17123,3
	Внебюджетные средства	1187581	567647,5	236323
	Итого	2015433	1415593	828686

В течение последних лет имеется положительная динамика в увеличении численности работников в сфере туризма – это положительный фактор, так как с увеличением работающего населения, соответственно сокращается уровень безработицы и повышается уровень доходов населения в республике.

Также отметим, что в настоящее время 29 инвестиционных проектов включено в инвестиционный план Карачаево - Черкесской Республики, образующих общую сумму на 220 млрд. рублей [4]. Наиболее крупным проектом из них является всесезонный горный курорт «Архыз» с предполагаемой мощностью 25 тыс. человек единовременного размещения [5]. Кроме того реализуется инвестиционный проект всесезонного горного курорта «Медовые водопады». Его общий объем инвестиционных средств составляет 1300000,0 тыс. рублей. Также на территории комплекса будет построен музей «Карачаевское подворье» и кафе на 280 мест. [5]

Таким образом, ведутся активные работы по развитию туристического сектора в республике.

Также разработана подпрограмма 2 «Развитие туризма на 2014 - 2017 годы», в которой определена обоснованность развития туристической отрасли.

По подпрограмме 2 «Развитие туризма на 2014 - 2017 годы» объемы бюджетного финансирования составляет 1586738,9 тыс. рублей из средств федерального бюджета – 408000,0 тыс. рублей. Но в 2016 году произойдет его сокращение (федерального бюджета) до 204000,0 тыс. рублей и также на 2017 год. А из средств республиканского бюджета – 36338,9 тыс. рублей. При этом на 2014 год было предоставлено 2783,1 тыс. рублей, то республика наоборот увеличивает свои вложения на последующие годы (2015 – 6236,0 т.р., 2016 – 38636,0 т.р., 2017 – 38636,0 т.р.). А инвесторы составят существенную массу

вливания денежных средств: 1142400,0 тыс. рублей (2015 – 400000,0 т.р., 2016 – 400000,0 т.р., 2017 – 342400,0 т.р.). [5]

Результатами программы должны стать увеличение более чем в 2 раза (до 100000 человек) потока туристов, повышение в 1,5 раза номерного фонда средств размещения туристов, рост в 2 раза платных услуг субъектов туризма населению и организация дополнительных 12 тысяч рабочих мест. [5]

Чтобы сделать вывод, насколько на данном этапе реализуется программа, обратимся к отчетности проекта. По общей программе «Развитие туризма в Карачаево - Черкесской Республике до 2017 года» занятых в сфере туризма численность работников составила на 2013 год – 11,2 тыс. человек, 2014 год – 11,6 тыс. человек, на 2015 год – 11,9 тыс. человек, на 2016 год – 12,2 тыс. человек. [5] Таким образом, уже к 2016 году запланированный в программе объем организации дополнительных рабочих мест был выполнен. Также, учитывая данные таблицы 1, определяем, что с 2013 на 2015 год численность потока туристов была увеличена в 1,7 раза.

Доля туризма в ВВП Карачаево - Черкесской Республики составляет: 2013 год – 1,5 % , 2014 год – 1,5 % , 2015 год – 2 % , на начало 2016 года – 2,5 % . [5]

Таким образом, организация туристической деятельности активно реализуется в республике. Она позволит региону добиться положительного социального и экономического эффекта и, что главное, эффективно бороться с безработицей, увеличить уровень жизни населения и его доходы и поднять общий социально - культурный статус субъекта. Хотя ещё существует ряд проблем, республика в состоянии справиться с ними в ближайшей перспективе. Поэтому туристическая деятельность имеет большую роль в экономическом, социальном и культурном развитии Карачаево - Черкесской Республики, служащей одной из основополагающих стратегий её устойчивого развития.

Список использованной литературы

1. Карачаево - Черкесия [Электронный ресурс] // Интернет - портал «Wikipedia». URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 16.03.2016)

2. Законы КЧР «О республиканском бюджете Карачаево - Черкесской Республики» [Электронный ресурс] // Интернет - портал Министерства финансов КЧР. URL: <http://minfin09.ru/category/load/> (дата обращения: 16.03.2016)

3. Правительство Карачаево - Черкесской Республики Постановление от 4 августа 2011 г. N 245 «Об утверждении республиканской целевой программы «Развитие туризма в Карачаево - Черкесской Республики на период до 2016 года» [Электронный ресурс] // Интернет - портал «Lawsrfb». URL: <http://lawsrfb.ru/region/documents/2672365/> (дата обращения: 22.03.2016)

4. Итоги социально - экономического развития Карачаево - Черкесской Республики за 2014 год [Электронный ресурс] // Интернет - портал АО «Кодекс». URL: <http://docs.cntd.ru/document/424053854> (дата обращения: 22.03.2016)

5. Итоги социально - экономического развития Карачаево - Черкесской Республики за январь - декабрь 2015 года. [Электронный ресурс] // Интернет - портал Министерства экономического развития Карачаево - Черкесской Республики. URL: <http://economy.kchgov.ru> (дата обращения: 22.03.2016)

© Гарибов В.В., Нехорошева К.И., 2016

УЧЕТ ПО ЭЛЕМЕНТАМ ЗАТРАТ И СТАТЬЯМ КАЛЬКУЛЯЦИИ

Учет производственных затрат и калькуляция себестоимости продукции является важнейшим этапом учетной работы каждого производственного предприятия, так как именно себестоимость продукции является главным элементом эффективности работы предприятия. На сегодняшний день руководители многих предприятий при определении системы бухгалтерского учета выделяют учет затрат в отдельную область – управленческий учет, основной целью которого является предоставление объективной информации для управления себестоимостью продукции. Одно из основных условий получения достоверной информации о себестоимости продукции – четкое определение состава производственных затрат, для этого затраты изучают и объединяют в группы по общим признакам.

При группировке производственных затрат по элементам определяются затраты предприятия в целом, без учета его внутренней структуры и без выделения видов выпускаемой продукции. Документ, в котором представлены затраты по элементам, представляет собой смету затрат на производство. Смета затрат составляется для расчета общей потребности предприятия в материальных и денежных ресурсах. Сумма затрат по каждому элементу определяется на основе счетов поставщиков, ведомостей начисления заработной платы и амортизации.

Группировка затрат по экономическим элементам необходима для того, чтобы определить, какие именно ресурсы израсходованы и каков удельный вес отдельных видов затрат в их общей сумме.

Элементы затрат или экономические элементы себестоимости - это затраты всех служб и цехов на производственные и хозяйственные нужды.

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам: материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов); затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных средств; прочие затраты.

Материальные затраты отражают стоимость приобретаемого со стороны сырья и материалов; стоимость покупных материалов; стоимость покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов; стоимость работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями; стоимость природного сырья; стоимость приобретаемого со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопления зданий, транспортные работы; стоимость покупной энергии всех видов, расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и прочие нужды.

Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость реализуемых отходов.

Под отходами производства понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшихся в процессе производства продукции, утративших полностью или частично потребительские качества исходного ресурса. Они реализуются по пониженной или полной цене материального ресурса в зависимости от их использования.

Затраты на оплату труда отражают затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты.

Отчисления на социальные нужды отражают обязательные отчисления от затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг).

Амортизация основных средств отражает сумму амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств.

Прочие затраты – это налоги, сборы, отчисления во внебюджетные фонды, платежи по кредитам в пределах ставок, затраты на командировки, по подготовке и переподготовке кадров, плата за аренду, износ по нематериальным активам, ремонтный фонд, платежи по обязательному страхованию имущества.

Таким образом, группировка затрат на производство продукции по экономическим элементам позволяет увидеть и оценить влияние каждого элемента на формирование себестоимости готовой продукции, измерить удельный вес каждого элемента и их соотношение, планировать себестоимость и принимать управленческие решения.

Калькуляция – это исчисление себестоимости единицы продукции или услуг по статьям расходов. В отличие от элементов сметы затрат, статьи калькуляции себестоимости объединяют затраты с учетом их конкретного целевого назначения и места образования. Элементы затрат составляют себестоимость, а калькуляция – расчет этой себестоимости. При помощи калькуляции определяется себестоимость различных объектов учета: основных средств, нематериальных активов, приобретенных материальных ресурсов, произведенной и реализованной продукции, выполненных работ, оказанных услуг и т.д.

С помощью калькуляции управляют себестоимостью продукции, контролируют ее уровень, выявляют резервы снижения материальных, трудовых и финансовых ресурсов, устанавливают цены на изделия.

Условно калькуляцию себестоимости продукции (работ, услуг) можно подразделить на три этапа. На первом исчисляется себестоимость всей выпущенной продукции в целом, на втором – фактическая себестоимость по каждому виду продукции, на третьем – себестоимость единицы продукции, выполненной работы, оказанной услуги.

Существует типовая номенклатура затрат по статьям калькуляции:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Заработная плата производственных рабочих.
6. Отчисления на социальные нужды.
7. Расходы на подготовку и освоение производства.
8. Общепроизводственные расходы.

9. Общехозяйственные расходы.
10. Потери от брака.
11. Прочие производственные расходы.
12. Коммерческие расходы.

Итог первых 9 статей образует цеховую себестоимость, итог 11 статей – производственную себестоимость, итог всех 12 статей – полную себестоимость.

Затраты, учитываемые по статьям 1 - 7 называют прямыми, а по статьям 8 - 12 – косвенными. Прямые расходы, непосредственно связанные с выпуском продукции (выполнением работ, оказанием услуг), которые можно отнести на конкретную единицу готовой продукции, должны отражаться по дебету счета 20 «Основное производство», а косвенные – предварительно учитываться на счетах 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 28 «Брак в производстве» для дальнейшего распределения пропорционально показателю, закрепленному в приказе об учетной политике.

Статьи калькуляции охватывают все возможные виды расходов, которые предприятие имеет в процессе производственной деятельности. Статьи калькуляции призваны группировать расходы для полноты их учета, именно статьи калькуляции служат основой аналитического учета производственных затрат.

Список использованной литературы:

1. Актуальные вопросы учета, анализа и аудита в условиях конвергенции стандартов бухгалтерского учета и аудиторской деятельности. Белова М.В., Касьянова С.А., Кузнецова И.М., Лактионова Н.В., Шарудина З.А. Краснодар, 2016.
2. Белова М.В. Контроллинг - перспективное направление развития управленческого учета // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2015. № 26. С. 95 - 99.
3. Касьянова С.А. Метод взаимодействия финансового, управленческого и налогового учетов на примере организаций, реализующих пищевое сырье // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология. 2006. № 6. С. 9 - 12.
4. Кузнецова И.М. Формирование финансового результата торговыми организациями // Сфера услуг: инновации и качество. 2015. № 25. С. 14 - 17.
5. Кузнецова И.М. Методика формирования бюджета движения денежных средств // Молодой ученый. 2015. № 11. С. 883 - 887.
6. Лактионова Н.В. Бухгалтерский баланс: границы познания его сущности // Сфера услуг: инновации и качество. 2013. № 13. С. 1.
7. Лактионова Н.В. Новации в учете расчетов будущих периодов // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2011. № 7. С. 6 - 10.
8. Черник А.А. Анализ влияния ликвидности оборотных активов на финансовое состояние крупных и средних по размеру сельскохозяйственных организаций Краснодарского края. Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2009. № 16. С. 67 - 72.
9. Черник А.А. Внедрение интегрированной отчетности в мире // Сфера услуг: инновации и качество. - 2013. № 12. С. 13.

10. Шарудина З.А. Анализ и оценка показателей рентабельности малых предприятий розничной торговли. В сборнике: Национальные экономики в условиях глобальных и локальных трансформаций. Сборник статей международной научно - практической конференции / под редакцией Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева. – Москва, 2015. С. 375 - 385.

© Никель М.В., 2016

Никодимова Н.Д.

преподаватель

ГБПОУ Западный комплекс непрерывного образования

г. Москва

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ПРОЦЕСС АДАПТАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье освещаются основные факторы развития промышленных предприятий регионов. Рассмотрены проблемы промышленных предприятий, а также предложены направления их преодоления в рамках реструктуризации, ориентированной на промышленную интеграцию предпринимательства и государства.

Ключевые слова: реструктуризация, промышленность, кластер, перспективы развития, инновационное развитие промышленности, интеграционное сотрудничество, экономика региона.

Экономическая политика России направлена на увеличение числа инновационных производственных предприятий путем реструктуризации. Так как в целом, происходит сокращение доли производственных и перерабатывающих отраслей промышленности и развитие сферы услуг. Такое положение негативно сказывается на развитии регионов. В связи с этим необходимо усилить сотрудничество промышленных предприятий с государственным сектором экономики, выработать механизмы реструктуризации направленной на взаимодействие государства и предпринимательства, что позволит не только возродить промышленность регионов, но и поднять ее на новый инновационный уровень.

Необходимость реструктуризации обуславливается следующими факторами:

- ограниченностью ресурсов;
- расширением рынков сбыта до общемировых масштабов;
- глобализацией хозяйственных систем;
- высокими темпами развития техники и технологии;
- повсеместным внедрением информационных технологий.

Основной проблемой региональной промышленности становится низкое развитие производственных кластеров в силу несоответствия их принципам функционирования внешней среды, большого износа основных средств, низкой мобильности

производственных процессов, недостаточного уровня клиентоориентированности, неритмичности производства.

В настоящее время возникает необходимость создания территориально - производственных кластеров для достижения индустриализации на принципах государственно - частного партнерства[1]. Реструктуризация бизнес - процессов в данном аспекте позволит получить синергетический эффект, который в значительной степени будет выше отдельно взятых положительных эффектов от деятельности каждого участника макросистемы.

Современные территориально - производственные кластеры в регионах необходимо строить с учетом опыта формирования территориально - производственных комплексов Советского Союза, применяя принципы системности и паритетности в условиях рыночной экономики.

Во многих регионах большинство промышленных предприятий обладают недостаточной финансовой устойчивостью для самостоятельной деятельности, однако с проведением реструктуризации интегрированных корпоративных сетей с участием государства появляется возможность сохранить единую цепь технологически зависимых и взаимосвязанных предприятий и организаций, выполняющих различные функции в едином производственном процессе.

Необходимо лишь определить оптимальные параметры реструктуризации промышленных предприятий и государства с учетом факторов внешней среды:

- правовых;
- экономических;
- экологических;
- социальных.

Интеграция, как способ реструктуризации, предпринимательства в области промышленности и производства должна обеспечивать синхронизацию и сочетание бизнес - процессов на уровне инвестиционно - промышленного цикла. Инвестиционно - промышленный цикл включает интеграцию предприятий, функционально обслуживающих отдельные фазы жизненного цикла продукции: проектирование – производство – сервис – утилизацию в рамках единого инвестиционного проекта.

Основными связующими элементами осуществления реструктуризации промышленности регионов выступают участники инвестиционных бизнес - проектов производства продукции, взаимозависимые в удовлетворении индивидуальных интересов, а также поддерживающие институты, ассоциации и организации, позволяющие создать для них суммарный синергетический эффект.

Интегративное взаимодействие, как вид реструктуризации, позволяет приблизиться к стратегическим целям инновационного развития промышленности регионов. Таким образом, определен концептуальный контур, позволяющий проектировать оптимальные интеграционные формы реструктуризации субъектов промышленности регионов. Основную базу для интеграции составила кластерная форма организации функционирования бизнеса, рассмотренная через призму управления проектами в условиях глобализации. Диагностика базовых принципов консолидации субъектов промышленности регионов, в рамках реструктуризации, подчеркивают рациональность применения данного инструмента.

Устойчивый рост промышленности регионов в результате ускоренного развития производственной сферы, как сырьевой, так и связанной с высокими технологиями, возможно в современных условиях, при реализации проектов, основанных на принципах государственно - частного партнерства в форме сети территориально - производственного кластера предпринимательских и властных структур [4].

Сеть имеет горизонтальную направленность в отличие от системы. На наш взгляд, отличительные характеристики сетей, в сравнении с системами, позволят определить наиболее эффективную форму сотрудничества власти и бизнеса на современном этапе инновационного развития промышленности регионов.

Реструктуризация, направленная на укрупнение, должна предотвратить захват и передел собственности промышленных предприятий в регионах зарубежными транснациональными компаниями, что позволит восстановить региональный промышленный комплекс и установить цивилизованные отношения между его участниками.

Сети создаются для реализации государственной поддержки предпринимательства, так как на данном этапе развития экономики промышленности регионов со своими проблемами не достаточно привлекательна для крупных инвесторов (что связано с различными инвестиционными рисками вложений), а предпринимательские структуры не способны с помощью банковских кредитов и займов расширить производство и обновить устаревшее оборудование. Инициатива привлечения средств должна исходить от власти в целях восстановления и инновационного развития промышленности регионов. Даже при недостаточной инвестиционной привлекательности промышленности регионов, на данном рынке представлены транснациональные компании, которые активно фактически поделили ресурсную базу, соревнуясь между собой в покупке упавших предприятий, их восстановлении и реорганизации, и, как следствие, наращивания объемов производства.

Сети промышленности регионов необходимо реструктуризировать в форме территориально - производственных кластеров, что создаст все условия для государственно - частного партнерства в целях соблюдения приоритетов социально - экономического развития России, сбалансированности общественных и частных интересов, государственной гарантированности режима наибольшего инвестиционного благоприятствования, приоритетной государственной поддержки инвестиционной деятельности.

Достижение стратегических целей бизнеса может быть возможным при интеграции систем на основе сети. Работа компании, после реструктуризации, в рамках сетей представляет ряд преимуществ, которые в свою очередь, приводят к существенному снижению общих затрат с одновременным повышением качества функционирования всей системы. В современных условиях успех компании зависит не только от наличия собственных ресурсов, но и от умения привлекать ресурсы и рыночные возможности других участников цепочки поставок на основе партнерского сотрудничества, т.е. паритетности, что позволит контролировать потоки в цепях поставок по новым целевым критериям.

Реструктуризация промышленных предприятий должна рассматриваться с точки зрения формирования достаточно гибкой полицентрической структуры, позволяющей повысить конкурентоспособность и эффективность осуществления хозяйственной деятельности.

Указанные характеристики отражают актуальность реструктуризации отдельных неэффективных организаций, имеющих системные формы в сетевые, которые базируются на принципах конкуренции при сотрудничестве власти и бизнеса.

Список используемой литературы:

1. Завалько Н.А., Никодимова Н.Д. Кластеры промышленных предприятий как средство повышения конкурентоспособности экономики региона [Текст] // Вестник Академии, 2015. - №2. - с. 33 - 36.
2. Завалько Н.А. Региональная экономика, как фактор определяющий темпы экономического роста страны [Текст]. // Вестник академии, 2014. - № 3.
3. Инновационная система Омской области: состояние, проблемы, перспективы: Материалы научно - практической конференции (28 ноября 2012 года) [Текст]. – Омск: НП «Центр Маркетинговых Коммуникаций», 2012. – 114 с.
4. Никодимова Н.Д. Проблемы и перспективы развития промышленных предприятий в регионах [Текст] // "Взаимодействие науки и бизнеса" Сборник научных статей по материалам международной научно - практической конференции. Лаборатория прикладных экономических исследований имени Кейнса. 2015 с. 96 - 99
5. Рагулина, Ю.В. О конкурентоспособности отечественной экономики [Текст] / Ю.В. Рагулина // Научное обозрение. - 2011. - №5. - С. 486 - 491.
6. Управление производством. Инновационный менеджмент: Энциклопедия производственного менеджера [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.up-rro.ru/library/innovations/management/>
7. Группа «Правовая модель инновационной системы» // URL: <http://www.lawtech.ru/groups/правовая-модель-инновационной-системы> (дата обращения: 10.08.2015 г.)

© Никодимова Н.Д., 2016

Коноваленко С.А.,

доцент кафедры экономической безопасности Рязанского филиала
Московского университета имени В.Я. Кикотя,
кандидат экономических наук,
г. Рязань, Российская Федерация

Панин Д.А.,

старший преподаватель
кафедры экономической безопасности Рязанского филиала
Московского университета имени В.Я. Кикотя,
кандидат экономических наук,
г. Рязань, Российская Федерация

ПРИЗНАКИ, СВИДЕТЕЛЬСТВУЮЩИЕ О ВОЗМОЖНОМ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЯ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ

SIGNS INDICATE THE POSSIBILITY OF LEGALIZATION (LAUNDERING) OF PROCEEDS FROM CRIME

Обеспечение доказательственной базы по уголовным делам экономической направленности одна из приоритетных и важных задач правоохранительных и контролирующих органов системы МВД России. Своевременный сбор банковской документации и записей на счетах бухгалтерского учета кредитной организации позволяет

уже на этапе приготовления выявить и предотвратить экономическое (налоговое) преступление.

Банковская информация зачастую используется и при раскрытии преступлений, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем или финансирования терроризма [1, 155].

В настоящее время признаки, свидетельствующие о возможном осуществлении легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма, при проведении операций с денежными средствами в наличной форме и переводов денежных средств можно классифицировать на следующие группы:

Признаки, выявляемые в результате осуществления операционной банковской деятельности:

1. Открытие на имя одного клиента нескольких срочных депозитных счетов на сумму, не превышающую сумму, эквивалентную 600 тыс. рублей (кроме случаев, когда известно, что клиент, исходя из характера его деятельности, неоднократно (два и более раза) в течение определенного срока получает подобные суммы денежных средств), с последующим зачислением сумм по истечении срока вкладов (депозитов) на один счет и (или) последующим переводом в другую кредитную организацию.

2. Открытие в течение небольшого периода на имя одного клиента - юридического лица нескольких срочных депозитных счетов с внесением на них сумм менее 600 тыс. рублей либо их эквивалента в иностранной валюте при условии, что сумма всех размещенных денежных средств превышает средний остаток по текущему (расчетному) счету клиента - юридического лица, с которого вносились денежные средства, с последующим переводом денежных средств по истечении срока депозитов в другую кредитную организацию.

3. Неожиданное, нехарактерное для обычной деятельности клиента существенное увеличение денежных средств на его счете, которые в течение небольшого периода переводятся на его счет в другую кредитную организацию или используются для целей покупки иностранной валюты (с одновременным переводом денежных средств в пользу нерезидента) либо ценных бумаг на предъявителя.

4. Зачисление крупных сумм денежных средств (в том числе нарастающим итогом) от третьих лиц (за исключением кредитов) на банковские счета (депозиты, вклады) физических лиц и индивидуальных предпринимателей с последующим снятием этих средств в наличной форме либо с их последующим переводом на банковские счета (депозиты, вклады) третьих лиц.

5. Зачисление в течение небольшого периода крупных сумм денежных средств на счет клиента - юридического лица, операции по которому не производились в течение более трех последних месяцев или были незначительными в этот период по сравнению с обычной деятельностью такого клиента, с последующим снятием клиентом денежных средств в наличной форме либо их переводом на счет в другую кредитную организацию в течение одного или нескольких дней.

6. Перевод денежных средств на анонимный (номерной) счет (во вклад) за границу и поступление денежных средств с анонимного (номерного) счета (вклада) из - за границы на сумму менее 600 тыс. рублей либо ее эквивалента в иностранной валюте.

7. Существенное увеличение доли наличных денежных средств, вносимых на счет / снимаемых со счета клиентом - юридическим лицом, по сравнению с обычной практикой использования им своего счета.

8. Зачисление на счет (вклад) наличных денег в упаковках (пачках), опечатанных другой кредитной организацией.

9. Регулярное зачисление на счет клиента денежных средств в наличной форме в результате продажи кредитной организации или инкассирования чеков, эмитированных международной платежной системой, предполагающих последующий акцепт (например, American Express, Thomas Cook), с переводом всей или большей части суммы в течение одного операционного дня или следующего за ним дня на счет клиента, открытый в другой кредитной организации или в пользу третьего лица.

10. Использование клиентом - юридическим лицом счета для получения денежных средств с последующим их снятием в наличной форме на сумму менее 600 тыс. рублей либо ее эквивалента в иностранной валюте с последующим закрытием счета, либо прекращением по нему операций.

11. Совершение безналичной конверсии денежных средств (в том числе в течение нескольких банковских дней, с осуществлением в каждом операционном дне конверсионных операций, размер которых не превышает эквивалента 600 тыс. рублей), предварительно внесенных (зачисленных) на банковский счет (банковский вклад) в наличной форме, с дальнейшим снятием конвертированных денежных средств в виде наличных денежных средств.

Основными признаками, выявляемыми на этапе анализа банковских операций являются:

Систематическое снятие юридическими лицами или индивидуальными предпринимателями со своих банковских счетов (депозитов) сумм наличных денежных средств в крупном размере, расчет объема которых осуществляется накопительным итогом, при условии что анализируемый период устанавливается исходя из общего объема оборотов по счетам клиента и может составлять от 1 до 6 календарных месяцев, и / или большой удельный вес (80 % и более по отношению к общему дебетовому обороту) снятых наличных средств, а также перечисляемых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на счета пластиковых карт, открытых на балансе агента финансового мониторинга, с последующим снятием физическими лицами денежных средств в наличной форме или перечислением физическими лицами денежных средств на счета других физических лиц со снятием ими денежных средств в наличной форме (с использованием счетов клиентов, а также в случае наличия информации о таком снятии, осуществляемом с использованием счетов в других кредитных организациях), с учетом результатов:

- сравнительного анализа операций, предусматривающих зачисление на счета клиента, заявленным клиентом видам деятельности (указанным в уставе юридического лица, кодам ОКВЭД, поименованным в информационном письме Росстата или данным, содержащимся в информационной системе Росстата (ИСП), размещенной по адресу <http://www.gmcgks.ru/webstatreg> или с главной страницы сайта ГМЦ Росстата (<http://www.gmcgks.ru>);

- анализа запрошенных у клиента документов, являющихся основанием для зачисления денежных средств на счета клиентов (договоры, счета, счета - фактуры, накладные и пр.);

- анализа экономической составляющей, лежащей в основе снятия наличных денежных средств, а именно осуществление комплекса мероприятий, предусматривающих получение

разъяснений клиента, осуществление анализа сегмента рынка с точки зрения обусловленности использования наличных денежных средств в качестве средства (способа) расчетов, выявление сезонности, вызывающей увеличение объема расчета наличными, и пр.;

- анализа занимаемого клиентом сегмента рынка;
- анализа документов, подтверждающих факт ведения реального бизнеса клиента (налоговые декларации, платежные поручения на уплату налоговых платежей, а также иных платежей в бюджетные и внебюджетные фонды, документы, подтверждающие выплату заработной платы (с использованием счетов в иных кредитных учреждениях));
- благонадежности клиента, его готовности к сотрудничеству, в том числе полноте и своевременности предоставления документов и пр.

Признаки, выявляемые на этапе движения банковских документов:

1. Регулярное представление чеков, эмитированных кредитной организацией - нерезидентом и индоссированных нерезидентом, на инкассо, если подобный характер деятельности не соответствует условиям заключенных клиентом договоров и порядку проведения расчетов, установленному такими договорами.

2. Неоднократное (два и более раза) использование клиентом счета для получения наличных денежных средств, поступивших на счет в безналичном порядке против предъявленных к платежу (учету) векселей, переданных по индоссаменту (в том числе бланковому) первыми векселедержателями / лицами, приказу которых платеж должен быть совершен, являющимися российскими юридическими лицами.

3. Снятие физическими лицами (резидентами и нерезидентами) денежных средств в наличной форме в крупном размере (как в иностранной валюте, так и в валюте Российской Федерации), поступающих на счета физических лиц в безналичной форме от одного или нескольких юридических лиц - нерезидентов (в виде оплаты по контракту, договору, соглашению, выплаты вознаграждения за выполненные работы, оказанные услуги, переданные результаты интеллектуальной деятельности, в виде перечисления бонусов, получения и возврата займов, операций с векселями и т.п.), получивших, в свою очередь, денежные средства от юридических лиц - нерезидентов или резидентов по внешнеторговым договорам, не соответствующим по своему содержанию положениям Письма Банка России от 15.07.1996 № 300 «О Рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов».

При осуществлении вышеуказанных операций возможно дополнительное участие юридического лица (лиц) - резидента(- ов), выполняющего(- их) функции по аккумулированию на своем счете денежных средств в валюте Российской Федерации, поступающих от клиентов других банков, с одновременным наличием следующих характерных признаков:

- при наличии значительных оборотов безналичных денежных средств в течение операционного дня на конец операционного дня, ежедневные нулевые или незначительные (не более 5 % от оборота безналичных денежных средств в течение операционного дня) остатки на счетах основных участников схемы по получению наличных денежных средств со счета (вклада);

- зачисление денежных средств на счета (вклады) физических лиц - нерезидентов (физических лиц - резидентов) и получение физическими лицами - нерезидентами

(физическими лицами - резидентами) наличных денежных средств с указанных счетов (вкладов) в один операционный день;

- наличие одних и тех же участников, совпадающие адреса места нахождения организаций, осуществляющих такие операции;

- значительные объемы наличных денежных средств, неоднократно (два и более раза) получаемых физическими лицами - нерезидентами (физическими лицами - резидентами) со своих счетов (вкладов) в одном внутреннем подразделении кредитной организации (филиала);

- закрытие счетов (вкладов) участников схемы по получению наличных денежных средств со счета (вклада) после проведения определенного цикла таких операций либо резкое прекращение операций по данным счетам (вкладам).

5. Систематические переводы денежных средств со счета клиента - юридического лица на его счет в другой кредитной организации без видимого основания (например, без закрытия счета, не в целях погашения кредита, полученного от другой кредитной организации, при условии равных или более низких ставок по вкладам или равных либо худших условий обслуживания (тарифы, комиссии) в другой кредитной организации) с назначением платежа «перевод собственных средств» при условии, что сумма такого перевода превышает средний остаток на счете клиента - юридического лица за период, когда такие переводы не осуществлялись³.

6. Регулярные зачисления крупных сумм денежных средств от третьих лиц (за исключением кредитов) на банковские счета (депозиты, вклады) физических лиц с последующим снятием этих средств в наличной форме, либо с их последующим переводом на банковские счета (депозиты, вклады) третьих лиц, либо с последующим проведением указанных операций в различных пропорциях в течение нескольких дней.

7. Зачисление на счет клиента в течение небольшого периода по одному и тому же основанию от одного или нескольких контрагентов денежных средств на сумму менее 600 тыс. рублей, либо ее эквивалента в иностранной валюте при условии, что результат сложения таких сумм будет равен или превысит сумму 600 тыс. рублей, либо ее эквивалент

³ Решение о признании сделки подозрительной следует принимать на основании анализа информации, содержащейся в платежных инструкциях клиентов, являющихся юридическими лицами или ИП, при осуществлении ими регулярных или неоднократных переводов денежных средств на их счета в других кредитных организациях без видимого основания, в частности:

- без закрытия счета;

- при отсутствии у клиента ссудной задолженности, а также отсутствии у клиентов (их контрагентов) необходимости поддержания оборотов;

- без учета регионального или отраслевого фактора;

- не в целях обслуживания со взиманием более выгодного тарифа комиссионного вознаграждения;

- не в соответствии с требованиями регулирующих органов или вышестоящей организации либо без иного представленного клиентом формального обоснования - с назначением платежа «перевод собственных средств» (или аналогичных, например: «перевод средств между счетами предприятия», или «перечисление собственных средств», или «пополнение счета в другом банке», или «пополнение собственных средств», или «пополнение оборотных средств», «пополнение лицевого счета», «перевод на свой счет», «для зачисления на свой счет» и т.д.);

- при перечислении денежных средств по основаниям, указанным в предыдущем абзаце, в случае если денежные средства были ранее внесены на счет юридического лица / индивидуального предпринимателя в наличной форме или переведены в безналичном порядке физическим лицом, предварительно зачислившим денежные средства в наличной форме.

в иностранной валюте (дробление операции) с последующим быстрым переводом денежных средств на счет клиента, открытый в другой кредитной организации, или использованием денежных средств на покупку высоколиквидных активов, в том числе иностранной валюты, ценных бумаг.

8. Внесение клиентом в кассу организации - профессионального участника рынка ценных бумаг единовременно или по частям наличных денежных средств в размере, равном или большем 600 тыс. рублей.

9. Использование в качестве средств платежа поддельных расчетных и кредитных банковских карт или иных платежных документов, не являющихся ценными бумагами (поддельные кредитные карты, поддельные «бонусные» карты, жетоны и т.п.).

10. Подозрение на использование в качестве средств платежа, изъятых из оборота расчетных и кредитных банковских карт или иных платежных документов, не являющихся ценными бумагами (заблокированные владельцами банковские карты, изъятые из оборота бонусные карты игорного заведения).

11. Безналичные денежные переводы от организаций за участие в игре на тотализаторе или в букмекерской конторе.

12. Подозрение в использовании в качестве средств платежа поддельных банкнот Банка России или иностранной валюты (использование поддельных наличных денежных средств).

13. Наставление клиента на проведении расчетов наличными денежными средствами.

14. Использование счетов, открытых в различных кредитных организациях, для расчетов в рамках одного договора.

15. Подозрение на предъявление поддельных лотерейных билетов при выигрыше.

Таким образом, в целях противодействия функционированию теневой экономики банковского сектора, развитию организованной преступности, системы противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, предложены и классифицированы признаки наличия экономических правонарушений в финансово - кредитной сфере.

Список использованной литературы

1. Положение Банка России от 16.07.2012 № 385 - П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» // «Вестник Банка России», № 56 - 57, 25.09.2012.

2. Указание Банка России от 12 ноября 2009 г. № 2332 - У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в центральный банк Российской Федерации» // «Вестник Банка России» № 75 - 76, 25.12.2009.

3. Кондрат Е.Н. Правонарушения в финансовой сфере России [Текст] / Угрозы финансовой безопасности и пути противодействия. М.: Юстицинформ, 2014. – 928 с.

4. Прошунин М.М., Татчук М.А. Финансовый мониторинг (противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма) [Текст] : учебник. Калининград: Изд - во БФУ им. И. Канта, 2014. – 417 с.

5. Индикаторы наличия экономических правонарушений в финансово - хозяйственной деятельности организаций / Корнилович Р.А., Коноваленко С.А., Ивличев П.С., Панин Д.А., Ивличева Н.А., Королев Г.И., Ребров А.А. – Рязань: Рязанский филиал Московского университета МВД России имени В.Я. Кикотя , 2015. – 185 с.

© Коноваленко С.А., Панин Д.А., 2016

Радионова Е.А.,
студентка 4 курса
Институт экономики, управления и права
ИРНТУ,
г. Иркутск, Российская Федерация
Научный руководитель: Грицких Н.В.,
к.с.н., доцент
заочно - вечерний факультет
ИРНТУ,
г. Иркутск, Российская Федерация

О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ РАЗВИТИЯ ТЕХНОПАРКОВ КАК ОСНОВНОГО ЭЛЕМЕНТА ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Большую роль в государственной поддержке инновационной деятельности и реализации инновационных разработок играет формирование площадок для инновационного бизнеса и развитие инновационной инфраструктуры [1, с. 126].

Государственная поддержка формирования и развития региональных инновационных инфраструктур осуществляется через деятельность профильных Министерств и ведомств, а также с помощью государственных предприятий и корпораций.

Например, Государственная программа, утвержденная Распоряжением Правительства от 25.12.2007 N 328 - р «Создание в РФ технопарков в сфере высоких технологий в 2006 - 2010 гг.» реализуемая Минкомсвязи России предусматривала построение технопарков в различных субъектах Российской Федерации. В соответствии с этой программой, строились своего рода площадки для построения инновационного бизнеса, главной задачей которых являлось предоставление необходимых видов услуг для коммерциализации инновационных разработок.

Основными преимуществами создания технопарков являются следующие особенности:

1) технопарки строились на принципах государственно - частного партнёрства. Такая форма создания инновационных площадок для создания инновационного бизнеса является наиболее эффективной, так как в инновационную инфраструктуру привлекаются частные финансовые средства;

2) технопарки создавались для конкретных направлений развития региональной экономики. Цели и задачи деятельности таких технопарков сконцентрированы на основных отраслях развития экономики региона. Например, в Технопарке «Жигулевская долина» Самарской области основными профилями деятельности являются информационные и телекоммуникационные технологии, транспорт и космические разработки, энергоэффективность и энергосбережение, химия и разработка новых материалов. А в «Кузбасском технопарке» Кемеровской области профили деятельности технопарка определены исходя из особенностей развития региона богатого своими запасами полезных ископаемых, которые включают: разработку и внедрение технологий добычи, доставку и переработку угольных, рудных и нерудных полезных ископаемых; развитие машиностроения и создание оборудования нового технического уровня для горнорудной промышленности;

разработку и внедрение технологий производства, использования и обработки новых функциональных и конструкционных материалов, вторичных энергоресурсов (шахтного метана, энергии шахтных вод и воздуха), отходов производства, энерго - , ресурсо - и материалосбережения;

3) технопарки, созданные под конкретные направления развития региона, имеют четко специализированную стратегию совершенствования, и по сравнению с «обычными технопарками» деятельность которых направлена на работу с инновационными проектами любого характера, имеют конкурентное преимущество за счет большого материально - технического оснащения, сформированной потребительской базы, широким кругом специалистов конкретной области развития [5]. Как правило, в таких технопарках создаются сертифицированные лаборатории мирового уровня, способные проводить испытания высокой сложности, для получения достоверной и объективной информации и выдавать соответствующие заключения на исследования [3, 4].

Основным недостатком создания таких технопарков является тот факт, что данная государственная программа развития инновационной инфраструктуры не ориентирована на дальнейшую перспективу стимулирования инновационного спроса. Она предусматривала финансирование деятельности только на создание инфраструктуры и не рассматривает финансирование деятельности управляющей компании, которая после создания будет действовать самостоятельно. В этом случае, технопарки не смогут выполнять функции, которые на него возложены, и основной целью их функционирования станет не выращивание и поддержка малых инновационных предприятий, а поиск финансовых средств для своего существования [2, 8, 9].

Руководитель информационно - аналитического центра ОАО «Кузбасский технопарк» А. Н. Каретин отмечает, что основная причина успешного развития технопарков, заключается в отсутствии решения главного вопроса: задуманные технопарки - это инфраструктурный или коммерческий проект? [11, стр. 50]. В зависимости от этого выбора, координальным образом меняются подходы к управлению элементом данным модулем инновационной инфраструктуры.

Как отмечал, бывший президент Торгово - промышленной палаты России, Е.М. Примаков, в России сегодня насчитывается более 110 технопарков, около 120 бизнес - инкубаторов, что говорит об уже достаточно большой, сформированной инновационной инфраструктуре в стране [12]. Однако, лишь небольшая часть объектов инновационной инфраструктуры может гордиться своими успешными инновационными start - up компаниями. Эффективность деятельности многих объектов инновационной инфраструктуры является малозначительной, только единицы оказывают должную поддержку субъектам малого инновационного предпринимательства. Основная задача развития инновационной инфраструктуры заключается не в построении технопарков и бизнес - инкубаторов, а в формировании механизмов и способов их эффективного управления. Реальная поддержка малого инновационного бизнеса осуществляется только теми объектами инновационной инфраструктуры, у которых есть финансовая поддержка со стороны

частного сектора экономики, а также государственного, регионального, муниципального правительства [6, 7].

Устойчивый рост развития инновационной экономики возможен лишь при условии спроса на инновации со стороны производства и бизнеса [10]. Инновационная инфраструктура является составным элементом инновационной системы, связывающей основные ее элементы для достижения ожидаемого результата. Она является связующим звеном между результатами научных исследований и рынком. Эффективность работы инновационной инфраструктуры во многом определяет успешность коммерциализации инновационных проектов.

Литература:

1. Бовкун, А.С. Инновационная инфраструктура вуза: направление и пути развития // Вестник БелГТУ им. В.Г. Шухова. - 2012. - №3. - с. 126 - 130

2. Бовкун А.С. Развитие инновационной инфраструктуры // В сборнике: Научные аспекты глобализационных процессов. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2014. С. 43 - 44.

3. Бовкун, А.С. О формировании нормативно - правовой базы инновационной деятельности в России // Журнал экономической теории. - 2012. - №4. - с. 96 - 102

4. Бовкун А. С. Формирование подходов к повышению эффективности управления инновационной деятельностью вуза: дис. ... канд. экон. наук. Иркутск, 2014

5. Бовкун, А.С. Формирование рынка интеллектуальной собственности для инновационной экономики // Вестник ИрГТУ. - 2012. - №8. - с. 160 - 163

6. Захаров С.В. Партнерство крупных и малых предприятий для реализации модели инновационного развития // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2014. № 41. С. 441 - 448.

7. Захаров С.В. Зарубежный опыт развития инновационного бизнеса // Проблемы развития современной экономики: сборник статей IV Международной научно - практической конференции. Ставрополь, 2014. С. 44 - 48.

8. Захаров С. В. Методика определения качественной оценки резервов повышения эффективности инновационной деятельности // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2015. №5 (100). с. 209 - 214.

9. Захаров С. В. Анализ инновационной деятельности малого бизнеса Иркутской области // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2015. №4 (99). с. 266 - 277.

10. Захаров С. В. Характеристика показателей управления инновационной деятельностью малых предприятий // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2014. №12. с. 268 - 274.

11. Каретин А.Н. Изучение инновационного спроса как инструмент маркетинга инноваций на примере деятельности Кузбасского технопарка // ЭКО, Новосиб. – 2010. № 5 стр. 49 – 57.

12. Примаков, Е. М. Стимул к переменам // Российская газета. – Федеральный выпуск № 5152 от 08 апреля 2010 г. П. - 5

© Радионова Е.А., 2016

Разумовская О.А.,
I курс,
магистратура
финансово - экономического факультета
Брянского государственного университета
им. акад. И.Г. Петровского,
г. Брянск,
Российская Федерация

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях роста неопределенности, изменчивости рыночной конъюнктуры кредитные организации все чаще сталкиваются с проблемами повышения эффективности управления внутренними процессами, оказывающими прямое влияние на рентабельность их функционирования.

Современным инструментом управления развитием организации в условиях возрастающих изменений внешней среды является стратегическое управление. Стратегическое управление в кредитной организации(СУ) - неразрывно связано со всеми организационными процессами и определяет краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные планы развития.

И. Ансофф определяет стратегию как набор правил для принятия решений, которыми должна руководствоваться организация в своей деятельности. К. Эндрюс понимает стратегию как паттерн принятия решений, определяющий и раскрывающий цели и задачи организации, основную политику и планы, реализующие поставленные цели. Наиболее значимое определение стратегии как прием, план, паттерн, перспектива и позиция предложил Г. Минцберг [3]

Стратегия назначает долгосрочные перспективы развития банковского сектора, принципы поведения регулирующих органов и коммерческих банков, которые способствуют достижению определенных результатов в перспективе. [1, с.151]. Кроме того, стратегия представляет собой технологию управленческой деятельности в условиях повышенной нестабильности и неопределенности факторов внешней среды во времени.

При текущем состоянии российской экономики сверхактуальной задачей является разработка эффективной стратегии. Она поможет банкам повысить свою конкурентоспособность, обрести устойчивость, быстрее адаптироваться к внешним условиям и занять позицию лидера на мировом рынке. [3]

Стратегия, полностью или частично приводящая к достижению намеченных целей, считается эффективной. От эффективности стратегии отличают ее экономичность и выгодность. Первая отражает цену, которую пришлось заплатить за этот результат; вторая заключается в достижении определенного положительного результата, например, получение прибыли.

Рассмотрим возможные критерии и показатели эффективности стратегии кредитной организации. (Табл.1)

Таблица 1 – Критерии и показатели эффективности стратегии кредитной организации [1]

№ п / п	Критерий	Показатели эффективности стратегии
1	Формализация стратегии	1.Наличие основной стратегической цели и программы ее достижения 2.Наличие иерархии взаимосвязанных и согласованных друг с другом стратегий 3.Ясность и четкость стратегии 4.Планирование уровня риска и минимизация последствий при внешних возможных угрозах 5.Обеспеченность стратегии ресурсами
2	Соблюдение баланса интересов	1.Реализация публичных интересов в рамках стратегии и оценка промежуточных результатов их достижения 3.Соответствие стратегии развития кредитной организации стратегии развития банковского сектора РФ
4	Управление неопределённостью стратегического управления	1.Выработка альтернативных стратегий и оценка возможности их реализации в рамках конкретного сценария развития банковского сектора 3. Мониторинг и анализ факторво неопределенности внешней среды
5	Качество исполнения кредитной организацией своих функций в экономике	1. Трансформация внутренних сбережений в инвестиции с минимальными транзакционными издержками 2. Выработка механизмов для реализации государством своих функций в социальной сфере 3. Укрепление финансового суверенитета

Перечислим возможные направления повышения эффективности стратегии кредитной организации:

- эффективное стратегическое управление кредитной организацией;
- соответствие стратегических программ кредитной организации стратегии развития банковского сектора РФ;
- раскрытие банком информации о стратегии;
- рассмотрение социального эффекта от реализации стратегии в качестве преимущества в конкурентной борьбе.

Предлагаемые мероприятия позволяют, на наш взгляд, обеспечить качество и социальную эффективность стратегического управления.

Ключевая роль в успешной деятельности кредитной организации сегодня принадлежит правильно и вовремя принятым стратегическим решениям.

Сравнительно новой технологией управления, позволяющей повысить эффективность деятельности и достигнуть определенные цели бизнеса, является сбалансированная система показателей (ССП), которую разработали в 1992 году президент консалтинговой фирмы Renaissance Solutions Дэвид Нортон и профессор Harvard Business School Роберт Каплан. Она представляет собой механизм оперативно - стратегического, опережающего управления. [1]

В рамках проводимого исследования Д. Нортон и Р. Каплан определили, что компании в первую очередь сосредоточены на финансовых (монетарных) показателях и в целях достижения их в краткосрочном периоде сокращают расходы на маркетинг, обучение и обслуживание клиентов, что отрицательно сказывается на общих финансовых результатах в долгосрочном периоде. [2]

При формировании стратегии на основе СПП деятельность кредитной организации оценивают и рассматривают по четырем взаимосвязанным направлениям:

- 1) финансовая деятельность;
- 2) взаимоотношения с клиентами;
- 3) внутренние бизнес - процессы;
- 4) обучение и развитие персонала;

Структурные составляющие СПП делают возможным достижение баланса между тактическими и стратегическими целями, между желаемыми результатами и факторами их достижения.

В целом сбалансированная система показателей - это не просто набор основных факторов успеха и важнейших показателей. Именно глубина проработки факторов анализа служит верным индикатором, чтобы определить будущую эффективную стратегическую позицию банка.

Российские коммерческие банки только начинают присматриваться к данному инструменту определения и реализации стратегии, заложенные возможности которого необходимо серьезно адаптировать к специфике современной банковской системы.

Выбор эффективной стратегии актуален в целях антикризисного управления и определяет разработку кредитной организацией программы развития, которая будет содействовать в решении социальных проблем государства, и не позволит ей обанкротиться в случае системного и локального кризисов, обеспечив в итоге эффективность стратегического результата.

Список литературы

1. Клюев И.В. Стратегические карты как инструмент оценки эффективности деятельности банка // Бухгалтерский учет и аудит. Статистика. №5, 2012г. С.149 - 154
2. Рулинская А.Г. Методологические аспекты проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций // Вестник Брянского государственного университета. 2009. №3. С. 19 - 25.
3. Рулинская А.Г., Калинин А. Анализ денежно - кредитной политики Банка России // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 2. С. 373 - 377.

© Разумовская О.А., 2016

Родина Т.Е.
доцент кафедры государственного управления и финансов
ФГБОУ ВО «Брянский ГИТУ»,
г. Брянск, Российская Федерация

Шепелев С.И.
доцент кафедры кормления животных и частной зоотехнии
ФГБОУ ВО «Брянский ГАУ»,
Брянская область, Российская Федерация

УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Продовольственная безопасность – это способность государства удовлетворять потребности населения в продовольствии на уровне, который обеспечивает нормальную жизнедеятельность. Рассматривая такую многостороннюю проблему, хотелось бы пристальное внимание обратить на зависимость уровня продовольственной безопасности страны от уровня социально - экономического развития региона [3, с. 125].

Если для оценки уровня бедности использовать среднедушевые располагаемые ресурсы, то в Брянской области за чертой бедности находится 30 % домохозяйств. Если отнести к бедным домохозяйства те, у которых денежные доходы не превышают прожиточный минимум, то их доля среди всех домохозяйств возрастает на 13 п.п.

В связи с этим, приоритетным направлением в социальной политике должно стать улучшение условий физического и экономического доступа бедных слоев населения к достаточному количеству полноценной пищи. Тем не менее, бюджетная поддержка бедного населения в рамках прямой продуктовой поддержки по финансовым ограничениям является нереальной, т.к. по формальным признакам к ним относится более 1 / 3 населения России.

При уменьшении потребления продуктов животноводства, овощей и плодов в значительной мере возрастает потребление картофеля: его использование на душу населения возросло до 188 кг при рациональной норме 118 кг [2, с. 234]. Оценка потребления в регионе по децильным группам в зависимости от среднедушевых обследованных домохозяйств, жителями сельской местности потребляется меньше мяса и потребляют значительно более продуктов питания, чем предусмотрено рациональной корзиной.

В трех верхних группах калорийность и обеспеченность белками высокая. В первой децильной группе население получает с продуктами питания лишь 1910 ккал в сутки. Значит, положение с доступом к продовольствию приближается к критическому, которое составляет 1819 ккал. Особенно остро положение - в городской местности: в первой децильной группе калорийность питания составила только 1882,3 ккал / чел. в сутки, причем, она снижается. Неблагоприятная ситуация среди бедных домохозяйств региона сложилась по потреблению белков. Согласно статистическим данным бюджетов обследованных домохозяйств, жителями сельской местности потребляется меньше мяса и мясопродуктов, яиц - на 20 и 22 % соответственно [1, с. 5].

Выборка регионов с наивысшей долей расходов на питание показывает, что Брянская область относится к категории субъектов Российской Федерации, в которой расходы на питание занимают более 40 % всех потребительских расходов (доля таких семей составляет 63,2 % от всех домашних хозяйств).

При этом велика межрегиональная дифференциация в материальном положении, уровне бедности и особенностях потребления продуктов питания отдельных слоев населения.

Оценка соотношений между ресурсами домашних хозяйств свидетельствует о том, что жители Гордеевского, Дубровского, Рогнединского районов в большей степени ориентируются на получение продуктов питания и личных подсобных хозяйств, чем население Брянского, Дятьковского районов.

Динамика потребления основных продуктов питания в целом в регионе соответствует общероссийским тенденциям. Продолжился рост потребления хлеба и хлебопродуктов, сахара и кондитерских изделий. Отмечается значительная дифференциация по потреблению хлебных продуктов между городским и сельским жителем – в 1,3 раза. Однако уровень потребления молока и молочных продуктов в сельской местности в 1,4 раза выше, чем в городской, что свидетельствует об усилении натурализации [5, с. 72].

Для решения проблемы необходимо повышение устойчивости экономической доступности продовольствия для беднейших групп населения, особенно в регионах с низким уровнем социально - экономического развития, а именно: 1) ввести экономические меры ограничения земли в собственности; 2) принять специальное законодательство, которое регулирует отношения крупных землевладельцев, уже нарушивших антимонопольное законодательство, и фермеров, арендующих у них землю; 3) переход к сельскохозяйственному зонированию [4, с. 330].

Список использованной литературы

1. Родина Е.Е. Возрастные особенности желудка кур кросса Хайсекс Браун. Диссертация на соискание ученой степени кандидата ветеринарных наук. - Брянск, 2006. - 149 с.
2. Родина Т.Е. Рынок овощей в 2010 году (по материалам Брянской области) // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. - 2011. - № 4. - С. 232 - 235.
3. Родина Т.Е. Социальные ресурсы и методы их увеличения // Ученые записки Российского государственного социального университета. - 2010. - №5. - С.120 - 126.
4. Родина Т.Е., Шепелев С.И. Мировой опыт обеспечения устойчивого развития рынка продовольствия // Никоновские чтения. - 2014. - № 19. - С.329 - 330.
5. Родина Т.Е., Шепелев С.И. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности региона // Международный научно - исследовательский журнал. - 2014. - № 4 - 3 (23). - С. 72 - 73.

© Родина Т.Е., Шепелев С.И., 2016

Салова Ю.С., студент 5 курса
Финансово - экономического факультета
Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского
г. Брянск, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ПИЩЕВЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ РОССИИ

Во взаимосвязи с отраслями пищевой промышленности инновации целесообразно рассматривать как форму продвижения в практической деятельности современной техники и технологий, модернизированных форм организации управления отраслями, сферами и направлениями деятельности, реализацию новых подходов к организации труда персонала, использованию трудового потенциала, методикам оказания социальных услуг. Инновации

в пищевой промышленности выражаются в новых или усовершенствованных продуктах, рецептурах, способах обогащения продуктов.

Необходимость внедрения инноваций в деятельность пищевых предприятий обуславливается социальной эффективностью, возможностью создания издержкочемких производств, технологий, продуктов, обеспечивающих рост экономической эффективности, получение дополнительной прибыли, завоевание большей доли на рынке [2, с.160].

В зависимости от направления использования, можно выделить следующие типы инноваций, внедряемых в пищевых предприятиях – экономические, управленческо - организационные, эколого - социальные, генетико - селекционные, технико - технологические и производственные.

Управление процессом внедрения инноваций в аграрном комплексе в целом, так и пищевой промышленности, имеет свою специфику. Сельскохозяйственное производство знаменуется значительной рискованной составляющей, которая выражается в сезонности производства, неопределенности спроса на инновационную продукцию, риске финансирования научно - производственных результатов, наличии временного разрыва в осуществляемых затратах и получаемых результатах деятельности.

Ориентация пищевых производств на внедрение инноваций характеризует современный подход к продовольственному рынку и субъектам производственной и непроизводственной инфраструктуры. Только разработка и введение в производство высокотехнологичных инноваций приведет к повышению уровня конкурентоспособности отрасли в целом [4, с.168].

Перспективным направлением инновационных процессов в пищевом производстве является комплексное развитие рынка пищевых добавок и продовольственных ингредиентов.

Рост потребительского спроса на продовольственные товары определяет необходимость организации в России высокотехнологичных складских комплексов, развития транспортных компаний полного цикла. Совершенствование транспортной, складской и логистической систем позволит участникам рынка работать эффективно [1, с.207].

Отвечающая современным требованиям упаковка играет важную роль в продвижении товара. Нанотехнологии предоставляют возможности по контролю качества и безопасности продуктов в процессе производства. Диагностика с применением различных наносенсоров, способствует быстрому и надёжному выявлению в продуктах загрязнений или неблагоприятных агентов.

Широкое распространение в настоящее время имеют биотехнологии – базовая быстроразвивающаяся отрасль науки и производства, основанная на промышленном применении естественных и целенаправленно созданных живых систем. Ассортимент продуктов питания, получаемых при помощи микроорганизмов, разнообразен. Порядка 25 % продукции, производимой в отраслях пищевой промышленности, создается с использованием современных высокотехнологичных инноваций, в том числе достижений биотехнологий.

В применяемых в настоящее время биотехнологиях используется энергия микроволн с малым уровнем мощности, которая может оказывать воздействие на различные биологические среды. Так, ускоряется процесс прорастания семян, усиливается иммунитет сельскохозяйственных культур, уничтожаются инфекции, поражающие семена, урожайность возрастает до 15 - 20 % [3, с.58].

Таким образом, управление процессом внедрения инноваций в пищевой промышленности направлено на опережающее развитие техники и технологий, наукоемких

производство, повышение энерговооруженности, внедрение гибких автоматизированных систем, развитие биотехнологии, использование новейших разработок в биоинженерии, микробиологии, бионики, генной инженерии.

Список использованной литературы

1. Кузнецова, О.Н. Адаптация системы бухгалтерского учета основных средств к МСФО // Вестник Брянского государственного университета. 2013. № 3. С. 206 - 208
2. Смыкалова, Л.Д., Туровец, Д.Г. Инновационная деятельность в образовательной подсистеме пищевой промышленности // Современные проблемы науки и образования. 2010. № 2. С.156 - 164
3. Тачкова, И.А. Основные направления улучшения сырьевой базы и использования сырьевых ресурсов на предприятиях пищевой промышленности // Вестник Брянского государственного университета. 2011. № 3. С. 57 - 59
4. 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.

© Салова Ю.С., 2016

Кольцов А.А., к.и.н., доцент
Курский институт социального образования (филиал) РГСУ,
г. Курск, Российская Федерация
Свиридов В.И., д.с. - х. н., к.э.н., профессор
Курский институт социального образования (филиал) РГСУ,
г. Курск, Российская Федерация

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Муниципальное унитарное предприятие «Гостиничный комплекс «Центральный» г. Курска» принадлежит к отрасли жилищно - коммунального хозяйства. Основной вид его деятельности – оказание гостиничных услуг иностранным, иногородним и городским гражданам.

Как показывают данные анализа, в 2015 г. по сравнению с 2013 г. численность рабочих сокращается на 3 % , а в сравнении с 2014 г. увеличивается на 7 % , вспомогательного персонала ежегодно увеличивается на 11 % , количество административно - управленческого и инженерно - технического персонала остаётся на прежнем уровне.

В соответствии с произошедшими изменениями по численности персонала значительные изменения произошли и в формировании фонда оплаты труда предприятия. Так, общий фонд зарплаты МУП в 2015 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 49 % , но в сравнении с 2014 г. темпы роста снизились и составили 27 % . Темпы роста по различным категориям работников значительно отличаются и, соответственно, составили: основные рабочие производства – 48 и 33 % , вспомогательный персонал – 69 и 42 % , административно - управленческий персонал – 36 и 12 % .

Численность персонала и оплата труда, темпы их роста существенно различаются по категориям работников. Значительной разницы по сокращению численности в 2015 г. в сравнении с 2013 г. не наблюдается, а в сравнении с 2014 г. сокращено основных рабочих

производства и вспомогательного персонала больше на 7 % , чем административно - управленческого персонала.

Аналогичная ситуация сложилась и по темпам изменения среднемесячной оплаты труда в разрезе категорий персонала. Например, рост среднемесячной заработной платы в 2015 г. в сравнении с 2013 г. по основным работникам производства составил 53 % , вспомогательному персоналу – 51, по административно - управленческому персоналу – 36 % , а в сравнении с 2014 г. темпы роста сократились в два раза и более.

При этом, превышение среднемесячной заработной платы административно - управленческого персонала в сравнении со средней зарплатой по предприятию составил 55 % , а по основным рабочим производства и вспомогательному персоналу – меньше на 17 % . Это говорит о двойственном подходе к материальному стимулированию труда работников различных категорий, что не способствует расширению объема и повышению качества предоставляемых услуг.

При измерении эффективности системы управления персоналом применительно к коммерческим организациям возможно использование общепринятых трех групп показателей: результативности, экономичности и производительности управленческого труда.

Показатели результативности отражают итоги производственно - хозяйственной деятельности всего коллектива организации, то есть результаты функционирования как управляемой, так и управляющей системы. Данное суждение исходит из использования в управлении принципа «черного ящика», когда на входе используются определённые ресурсы, а на выходе - результат, превышающий размеры использованных ресурсов. Поэтому использование показателей результативности при определении эффективности системы управления персоналом вполне правомерно и приемлемо [1, с.60].

При расчете показателей результативности нами были взяты основные виды ресурсов, используемых в процессе производственной деятельности МУП «Гостиничный комплекс «Центральный» г. Курска». Следует также отметить, что в общих результативных показателях отражено влияние факторов внешней среды. Но это вполне закономерно, так как функции внешней деятельности организации выполняет управляющая система [2, с. 26]. Результаты расчета оказались неоднозначные, но конкретные тенденции явно прослеживаются. Особенно это заметно, если в основу расчета были взяты различные экономические категории – выручка и прибыль (таблица 1).

Таблица 1. - Результативность функционирования системы управления в МУП «Гостиничный комплекс «Центральный» г. Курска»

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. в % к	
				2013г.	2014г.
Получено на 1 тыс. руб. среднегодовых основных средств, руб.:					
- выручки	1179	1494	1697	144	114
- чистой прибыли	79	78	63	80	81
Получено на 1 работника, тыс. руб.:					
- выручки	183	253	270	147	107
- чистой прибыли	12	13	10	83	77
Уровень рентабельности, %	8,8	6,7	4,6	-	-
Норма прибыли, %	6,4	6,3	5,1	-	-

Анализ данных таблицы 1 свидетельствует о том, что окупаемость основных средств, определённая по выручке от реализации услуг, в 2015 г. в сравнении с 2013 г. увеличилась на 44 % , а темпы роста в сравнении с 2014 г. снизились на 30 % . Окупаемость основных средств, определённая по прибыли, осталась на том же уровне, но её значение составляет лишь 80 - 81 % к уровню 2013 - 2014гг..

Аналогичная ситуация сложилась и по производительности труда.

В целом можно сказать, что показатели окупаемости основных средств и производительности труда, определённые по выручке, повышаются, но темпы их роста имеют тенденцию к снижению. Данные же показатели, рассчитанные по прибыли, оказались примерно на 20 % ниже уровня предыдущих лет, что является негативной тенденцией. Этот вывод подтверждается снижением уровня рентабельности затрат на 4,2 и активов на 1,3 процентных пунктов. Данную ситуацию нельзя полностью оправдать влиянием изменения внешней среды организации (рост цен на энергоресурсы, инфляция и т.д.). Главной причиной является низкий уровень адаптации к рыночным условиям хозяйствования, слабое отслеживание конъюнктуры рынка услуг, сопротивление влиянию конкуренции и т.п.

Список использованной литературы

1. Свиридов В.И., Петренко Н.Н. Управление экономическими параметрами социального развития региона (монография). - М.: Изд - во РГСУ «Союз», 2010. - 177 с.
2. Свиридов В.И., Петренко Н.Н. Рейтинговая оценка социально - экономического развития Центрального федерального округа // Ученые записки РГСУ. - 2011. - №6. - С.26 - 37.

© Кольцов А.А., Свиридов В.И., 2016

Сергушина Е. С.,
преподаватель ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»,
Струлева П. А.,
студентка ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»,
г. Саранск, Российская Федерация

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ГИБКОСТИ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Действующим трудовым законодательством Российской Федерации не всегда учитываются особенности регулирования трудовых отношений на малых предприятиях. Согласно статье 8 Трудового кодекса Российской Федерации работодатели, за исключением работодателей – физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, принимают локальные нормативные акты, содержащие нормы трудового права, в пределах своей компетенции в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективными договорами, соглашениями.

Трудовой кодекс Российской Федерации обязывает работодателей вести кадровое делопроизводство, предусматривающее различные формы отчетности, характеризующие взаимоотношения с работниками [1, с. 370].

Соблюдение требований сопряжено со значительными финансовыми и временными затратами. Как следствие, многие малые предприятия переходят на неформальные взаимоотношения с работниками [3, с. 214].

Для решения данной проблемы целесообразно внедрять такие механизмы, которые не вынуждают работодателей – субъектов малого предпринимательства нарушать установленные требования и не лишают их работников предусмотренных прав.

В частности, Правительством РФ предлагается рассмотреть вопрос об утверждении типовой формы договора, заключаемого работодателем – микропредприятием с работником с одновременным освобождением таких работодателей от обязанности утверждать локальные нормативные акты по вопросам трудового права.

В случае реализации данного предложения микропредприятия будут освобождены от обязанности принимать локальные нормативные акты, в том числе устанавливать: продолжительность ежедневной работы; порядок и условия работы в ночное время; размер и порядок выплаты дополнительного вознаграждения; условия привлечения к работе в выходные и праздничные дни; порядок и условия предоставления дополнительных отпусков; систему и условия оплаты труда; порядок и размер возмещения расходов, связанных со служебными командировками; предоставление гарантий, компенсаций.

Указанные положения будут урегулированы в трудовом договоре, заключенном с работником. При этом речь идет не о снижении уровня защищенности работников микропредприятий, а о форме выражения закрепленных Трудовым кодексом Российской Федерации гарантий и компенсаций – в трудовом договоре с работником.

Предлагаемые изменения позволят снять административную и финансовую нагрузку в связи с выполнением требований трудового законодательства для 90 % субъектов малого предпринимательства.

Дальнейшими направлениями совершенствования трудового законодательства Российской Федерации в отношении малых предприятий могут стать:

- расширение перечня оснований для изменения условий трудового договора за счет включения в него причин экономического характера;
- сокращение сроков предупреждения работника о предполагаемом изменении трудового договора по причинам экономического характера (не менее 14 дней);
- сокращение срока выплаты выходных пособий в случае ликвидации организации или сокращения численности (штата) работников – не менее одного месяца;
- расширение возможностей работника и работодателя по заключению трудовых договоров на определенный период времени (срочных трудовых договоров);
- предоставление индивидуальным предпринимателям, выступающим в роли работодателей, права на заключение ученического договора;
- определение вопросов предоставления работодателем гарантий и компенсаций работникам, совмещающим работу с обучением, на основе договора между работником и работодателем;
- разработка механизмов, защищающих интересы работодателей и работников при исчезновении одной их сторон.

Для реализации направлений совершенствования трудового законодательства Российской Федерации в отношении малых предприятий требуется выработка консолидированной позиции как со стороны объединений предпринимателей и работодателей, так и со стороны субъектов и Правительства Российской Федерации.

Список использованной литературы

1. Кузнецова Я. В. Совершенствование организации оплаты труда работников предприятия / Я. В. Кузнецова // Молодой ученый, 2014. – №1. – С. 369 - 374.

2. Сергеев И. В. Экономика предприятия : учебное пособие / И. В. Сергеев. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 451 с.

3. Сергушина Е. С. Антикризисный комплекс мер в сфере налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса в Российской Федерации / Е. С. Сергушина, Сабурова Н. А., Шакова Н. А. // НОВАЯ НАУКА: ОТ ИДЕИ К РЕЗУЛЬТАТУ, 2016. – №1. – С. 213 – 216.

© Сергушина Е. С., Струлева П. А., 2016

Снегирева М. И.,

студентка 3 курса

финансово - экономического факультета
Брянского государственного университета

им. акад. И.Г. Петровского,

г. Брянск, Российская Федерация

АНАЛИЗ БЮДЖЕТОВ В МНОГОПРОФИЛЬНОМ ХОЛДИНГЕ

Холдинговая компания (холдинг) - это система коммерческих организаций, которая включает в себя "управляющую компанию", владеющую контрольными пакетами акций и / или паями дочерних компаний, и дочерние компании[3].

Создание холдинговых структур преследует цель создания определенных преимуществ. Главным среди них является синергетический эффект, который позволяет не только нарастить внутригрупповые обороты, но и получить дополнительную прибыль от взаимодействия. Кроме того, дополнительными плюсами интеграции можно считать следующее:

- увеличение ресурсного потенциала за счет привлечения активов участников группы;
- увеличение объема оборотного капитала;
- нивелирование влияния внешних факторов на операционный и финансовый циклы путем создания вертикально интегрированной системы, включающей последовательность элементов ;
- от заготовления сырья до выпуска и продажи продукции;
- дополнительные возможности внедрения передового опыта и разработок за счет объединения производственного и научно - исследовательского потенциалов;
- минимизацию финансовых и производственных рисков;

– снижение управленческих и коммерческих расходов за счет интеграции и централизации финансовых потоков;

– создание централизованной системы планирования, бюджетирования, кадровой, инвестиционной, финансовой стратегий, позволяющих минимизировать налоговые потери.

Построение централизованной системы финансирования холдинга является одним из ключевых преимуществ объединения. Специфика деятельности холдинга накладывает отпечаток не только на движение финансовых потоков, но и на систему бюджетирования и анализа его деятельности. При этом система бюджетирования должна носить единый характер для каждого из участников холдинга, который закрепляется в корпоративных стандартах. Важно создать такой справочник бюджетных статей, который бы позволял подразделениям холдинга строить систему бюджетирования в зависимости от особенностей деятельности, а также предоставлять сравнимую информацию для консолидации бюджетов по холдингу в целом. Это возможно только на уровне укрупненных статей, характерных для всех направлений его деятельности. Необходимо соблюсти разумный баланс между детализацией и укрупнением статей бюджетов. Каждый этап построения системы бюджетирования должен быть закреплён в бюджетном регламенте[1].

Таким образом, система бюджетирования в холдинге должна выполнять такие задачи, как реализация стратегических планов объединения, моделирование возможных сценариев развития компании, контроль и сопоставление с планами холдинга текущей деятельности компании, а также успешно встраивать новые компании в структуру холдинга.

Построение системы бюджетирования не решает всех проблем управления финансами в холдинге. Необходимы контроль за исполнением бюджетов, сопоставление фактических показателей с запланированными, анализ выявленных отклонений.

Ключевыми точками оценки эффективности взаимодействия организаций в холдинге является сравнительный анализ отклонений фактических значений консолидированной отчетности группы и входящих в нее организаций от запланированных. Он проводится для определения синергетического эффекта от объединения и для оценки инвестиционной привлекательности [2].

Итоговым финансовым результатом деятельности группы компаний является чистая прибыль, поскольку именно она свидетельствует о целесообразности существования группы и эффективности её работы. В связи с этим важно контролировать выполнение плановой величины и отследить тенденции ее изменения по каждому из участников объединения [4].

Таким образом, предложенные алгоритмы сравнительного анализа консолидированной отчетности холдинга и входящих в него организаций позволяют более обоснованно корректировать статьи бюджетов, принимать эффективные управленческие решения, направленные на увеличение стоимости бизнеса в целом.

Список использованной литературы

1. В.Е. Леонтьев, Н.П. Радковская. Роль финансово - кредитной системы в реализации приоритетных задач развития экономики. Материалы 4(15) - й международной научной конференции. 17 - 18 февраля 2011 года: сборник докладов. Т. 1 / под ред. д - ра экон. наук,

проф. В.Е. Леонтьева, д - ра экон. наук, проф. Н.П. Радковской. // - СПб.: Изд - во СПбГУЭФ, 2011. – с. 334.

2. Давнис В.В. , Экономический анализ бюджетов в многопрофильном холдинге / Давнис В.В. / Купрюшина О.М. // Экономический анализ: теория и практика. 2015. №13(412).

3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. "Современный экономический словарь. - 6 - е изд., перераб. и доп. - М. ИНФРА - М, 2011

4. Рулинская А.Г. Методологические аспекты проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций // Вестник Брянского государственного университета. 2009. №3. с. 19 - 25.

© Снегирева М. И., 2016

СОЗИНОВ П.А.
МАГИСТРАНТ I КУРСА
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА
ВЯТГУ
Г. КИРОВ, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

МАРКЕТИНГ ТАК ПЛОХО ПРИЖИВАЕТСЯ В РОССИИ, ПОТОМУ ЧТО...

Маркетинг так плохо приживается в России, потому что внедрению маркетинга в компании мешала постсоветская реальность. Российский сервис, пытавшийся развиваться из советского, был вынужден очень многому учиться с нуля. В итоге внушительного опыта в этой сфере не было накоплено. Сейчас многие компании быстрыми темпами стараются наверстать упущенное, пытаются выстраивать доверительные отношения с потребителями, нанимают консультантов и реализуют программы лояльности, используя маркетинг как средство достижения высоких результатов в бизнесе.

Однако в большинстве российских компаний маркетинг работает не эффективно и не дает нужного эффекта для компании. Связано это с тем, что руководители компаний не понимают всю структуру работы маркетингового отдела. Часто по этой причине отдел маркетинга является дополнительным «звеном» в общей структуре организации и информационные потоки других отделов никак не связаны с информационными потоками по принятию управленческих решений. Таким образом, руководство часто принимает решения, не доверяя должным образом рекомендациям отдела маркетинга. Особенно в кризисных для компании ситуациях руководство принимает решения самостоятельно, отбрасывая рекомендации маркетологов. Проблема заключается в том, что многие руководители не достаточно хорошо владеют знаниями о маркетинге, его особенностями и часто воспринимают маркетинг как способ рекламы и продвижения товара, в то время как маркетинг включает в себя гораздо больше возможностей для долгосрочного развития компании.

Еще одной причиной того, что маркетинг так плохо приживается в России является то, что руководители ждут от маркетинга немедленной прибыли. В сложной экономической

ситуации в России, нестабильности, кризисах, руководители компаний просто боятся вкладываться в долгосрочные или среднесрочные маркетинговые программы. Они желают получить прибыль как можно скорее и как можно больше. Такое понимание бизнеса так же имеет свои причины. Маркетинг до сих пор не прижился в России должным образом, так как бизнес сильно зависит от проверяющих организаций. Компании вынуждены договариваться с проверяющими организациями, часто это носит коррумпированный характер. Организации вынуждены вести двойную или тройную бухгалтерию, чтобы покрыть все издержки, связанные с коррупцией. Таким образом, многие российские компании не думают о длительных проектах, а пытаются выжить в настоящее время и получить максимум прибыли, так как они не могут рассчитывать на длительный период времени. Конкурентоспособность компаний в России зависит в большей степени не от качества предоставляемых услуг или продаваемых товаров, а от того договорилась ли компания с соответствующими административными структурами на ведение бизнеса. Поэтому часто можно встретить совершенно неэффективные компании, которые работают в России десятилетиями.

Маркетинг в России будет востребован в полной мере лишь тогда (и если), когда наша общественная система станет более похожей на европейскую. Ведь маркетинг может быть реализован в полной мере при условиях свободной конкуренции, и потребитель в этой системе является главным судьей. Поэтому пока в России маркетинг не прижился должным образом и не работает достаточно эффективно.

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

О СТРУКТУРЕ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Российская банковская система является частью кредитно - финансовой системы страны [6]. В международном плане она входит в мировую банковскую систему (со своими особенностями исторического, географического и национального характера) [11]. Она является подсистемой как минимум двух систем более высокого уровня – национальной и международной, которые также являются частью систем ещё более высокого уровня (напр., экономической системы) [3]. Банковская система функционирует в условиях, задаваемых нормативно - правовой базой и сложившейся в стране экономической ситуацией [1]. Для многих стран, и в особенности нашей, эти факторы во многом предопределяются политической ситуацией в стране [13].

Элементами банковской системы являются эмиссионные (в России такой один – это Центробанк) и неэмиссионные (коммерческие) банки, причём последние могут быть универсальными и специализированными [8]. Элементами банковской системы также являются различные небанковские кредитные организации, насчитывающие несколько видов (лизинговые, факторинговые и т. п.) [5]. Центральный банк не ведет операции с деловыми фирмами и населением, его клиенты – коммерческие банки и другие кредитные учреждения, а также правительственные организации [9]. Одной из основных его функций является проведение денежно - кредитной политики.

Коммерческий банк – это созданное в соответствии с законом юридическое лицо, которое в целях получения прибыли осуществляет банковскую деятельность, т.е. привлекает денежные средства юридических и физических лиц, размещает их от своего имени на условиях возвратности, платности и срочности [7]. Коммерческие банки являются многофункциональными учреждениями, оперирующими в различных секторах финансового рынка [4]. Клиентами коммерческого банка являются юридические и физические лица [2]. Крупные коммерческие банки могут предоставлять своим клиентам полный комплекс финансового обслуживания, включая кредиты, прием депозитов, расчеты [10].

Универсальные банки занимаются всеми видами банковских операций и услуг, при получении соответствующих лицензий. Специализированные банки основывают свою деятельность на одной или нескольких операциях [12]. Существуют следующие виды специализации: функциональная (инновационные, учетные или клиринговые, ипотечные, коммунальные или муниципальные, инвестиционные, сберегательные и т.п.), отраслевая (сельскохозяйственные, строительные, транспортные, внешнеторговые и т.п.), территориальная (региональные, межрегиональные, международные). Системообразующими банками Центробанк признает Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк, Газпромбанк, ЮниКредит, Райффайзенбанк, Росбанк, Альфа - банк, ФК "Открытие" и Промсвязьбанк. По сведениям из открытых источников, на эту десятку банков приходится до 60 % всех активов финансового сектора экономики.

Список использованной литературы

1. Ахмадеев Р.Г., Быканова О.А. Влияние регионального аспекта на формирование налоговой базы консолидированных групп налогоплательщиков в России //

Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 4 - 2. С. 427 - 431.

2. Ващекин А.Н. Роль предприятий оптовой торговли в регулировании межотраслевых связей при недостатке оборотных средств // Экономист. 2003. № 9. С. 49 - 52.

3. Ващекин А.Н. Математическое моделирование коммерческой деятельности оптового торгового предприятия: монография. М.: изд - во МГУК, 2002. 147 с.

4. 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.

5. Ващекин А.Н. Формы интеграции оптовой и розничной торговли в России на современном этапе // Инновации и инвестиции. 2013. № 7 С. 221 - 225.

6. Ващекина И.В. Эволюция национальных банковских систем в свете проблем самоорганизации: монография. / И.В. Ващекина; Российский гос. торгово - экономический ун - т. Москва. 2012.

7. Ващекина И.В. О точках бифуркации в развитии банковских систем // Вестник РГТЭУ. 2013. № 6 (77). С. 21 - 31.

8. Ващекина И.В. Эволюция национальных банковских систем в современных экономических условиях // Вестник РГТЭУ. 2011. № 6 (55). С. 24 - 34.

9. Иохин В., Иохина И. Как заманить в деревню капитал // Диалог. 1994. № 2. С. 21.

10. Косов М.Е. Экономические зоны России: проблемы и особенности налогового регулирования // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. № 8 - 7. С. 58 - 65.

11. 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.

12. Vashchekin A.N. The functional basis and features of business wholesale trade companies in Russia // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 2. С. 42 - 45.

13. 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.

© Солодков И.С., 2016

Старовойтова А.С.

студентка 3 курса

финансово - экономического факультета

Брянского государственного университета им. акад. И.Г. Петровского,

г. Брянск, Российская Федерация

ТРАДИЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К СОДЕРЖАНИЮ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономический анализ финансовых результатов хозяйствующего субъекта определяется как самостоятельную часть комплексного экономического анализа. Причина заключается в

важности анализа финансовых результатов: он позволяет выявить перспективы улучшения финансового положения хозяйствующего субъекта; по результатам расчетов принимаются важные и обоснованные экономические решения.

Основываясь на методике анализа финансовых результатов хозяйствующего субъекта, предлагается проводить анализ таким образом [5]:

- анализ абсолютных и относительных показателей прибыли;
- исследование, которое показывает влияние на величину прибыли и рентабельность продаж внешних (ЧС и др.) и внутренних (качество и объем выпускаемой продукции, ее себестоимость, цена, ассортимент) факторов [6];
- оценка влияния инфляции на продажи и финансовые результаты;
- оценка прибыли (анализ источников формирования прибыли);
- анализ рентабельности активов хозяйствующего субъекта.

Основываясь на рекомендациях Н.Н. Селезнева, следует проводить анализ финансовых результатов, опираясь на три следующих пункта [5]:

1. Рассмотреть денежные потоки хозяйствующего субъекта, чтобы выяснить достаточность притока денежных средств по текущей деятельности.
2. Провести анализ бухгалтерской прибыли и прибыли от реализации продукции.
3. Рассчитать эффект финансового рычага.

В своей книге «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» Г. В. Савицкая предлагает выделять следующие три сферы анализа финансовых результатов [4]:

1. Финансовые результаты хозяйствующего субъекта: динамика прибыли, рентабельность, увеличение суммы резервов.
2. Прибыль и рентабельность, исходя из международных стандартов.
3. Исполнения прибыли хозяйствующего субъекта.

Анализируя производство и реализацию продукции предприятия, можно проводить анализ безубыточности продаж: изучается взаимосвязь выручки, объема продаваемой продукции и прибыли предприятия. Здесь определяется «точка критического объема производства». Выше данной точки идет зона прибыльности хозяйствующего субъекта, а ниже – «зона убытков» [1].

О. В. Ефимова отмечает, что необходимо брать в рассмотрение не только внешние, но и внутренние факторы анализа финансовых результатов [2]. Анализируя внешние факторы, формируется представление о базовых принципах образования доходов и расходов в организации, опираясь на отчет о финансовых результатах и годовой отчетности предприятия.

В свою очередь внутренний анализ – более сложная процедура. Он состоит из трёх этапов:

- 1) Сначала изучается влияние учётных принципов, действующих в организации, на оценку статей активов, финансового результата и др.
- 2) Далее исследуются причины, которые привели к изменениям конечного финансового результата. Из них выявляются стабильные и случайные факторы.
- 3) Завершающим этапом анализа является углубленным анализ финансовых результатов. Нередко к нему привлекаются данные управленческого учёта о доходах и расходах. Здесь же оценивается качество полученного финансового результата, делаются возможные прогнозы будущих результатов деятельности, проводится анализ доходности.

По нашему мнению, методологический подход к содержанию экономического анализа следующий:

- сначала следует анализировать обобщающие показатели финансовых результатов хозяйствующего субъекта в их динамике;
- далее изучать структуру этих показателей, определять, как они изменяются в данном периоде по отношению к базисному периоду (или по отношению к бизнес - плану предприятия);
- затем выявлять факторы, которые привели к изменениям показателей, которые дают количественную оценку влияния факторов внешней и внутренней среды на изменения финансовых результатов.

Список использованной литературы

1. Бороненкова С. А. Управленческий анализ / С. А. Бороненкова. М.: Финансы и статистика, 2002. – с. 384.
2. Ефимова О. В. Финансовый анализ. 4 - е изд., перераб. и доп. / О. В. Ефимова. М.: Бухгалтер - ский учёт, 2002. – с. 528
3. Рулинская А.Г. Экономическая оценка текущей статистики потребительских цен (на материалах Брянской области) // Актуальные вопросы современной экономической науки Сборник докладов XX - й Международной научной конференции. Ответственный редактор А.В. Горбенко. Липецк, 2015. – с. 81 - 84.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. Мн.: ООО «Новое знание», 2000. – с.688.
5. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ [Текст]: учеб. пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионо - ва. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2003. – с.470.
6. Шеремет А.Д. и др. Методика финансового анализа: Учеб. пособие для вузов / А. Д. Ше - ремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев 3 - е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА - М, 2000. – с 208 (Сер. «Высшее образование»).

© Старовойтова А.С., 2016

Татаров К.В.,

магистрант Высшей школы политического
управления и инновационного менеджмента

ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,

г. Пятигорск, Российская Федерация

РОЛЬ И МЕСТО БИЗНЕС - ПЛАНА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Одним из основных факторов успешного выживания предприятия в конкурентной борьбе является умение своевременно и адекватно реагировать на изменения, происходящие, как во внешней, так и во внутренней среде организации. Такая способность, в свою очередь, достигается несколькими путями.

В современных условиях одним из ключевых элементов организации бизнеса является система планирования и управления коммерческой организацией. В быстромеменяющейся экономической ситуации невозможно добиться положительных результатов, не планируя своих действий и не прогнозируя последствий. Процесс составления бизнес - плана позволяет увидеть весь комплекс будущей деятельности организации и предвосхитить то, что может случиться. Особенно важно планирование при разработке долгосрочной перспективы развития предприятия. Работая без плана, вы не можете оперативно реагировать на совершающееся событие. Действуя же на основе разработанного бизнес - плана, вы можете быстрее реагировать на происходящие изменения.

Успех в бизнесе, главным образом, зависит от трех составляющих: понимания общего состояния дел на данный момент; представление того уровня, которого Вы собираетесь достичь; планирования процесса перехода из одного состояния в другое.

Решить эти вопросы позволяет бизнес - планирование, которое включает: разработку целей и задач, оценку текущего состояния предприятия, выявление сильных и слабых сторон, анализ рынка и информацию о потенциальных потребителях [4]. В бизнес - плане дается оценка ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей, а также развернутый план действий в неразрывной связи с организационной структурой предприятия [3].

На сегодняшний день, едва ли не каждая компания хотя бы раз пыталась заниматься разработкой бизнес - плана. В подавляющем большинстве случаев к этому вынуждает необходимость привлечения инвестиций. Но это лишь его внешняя функция. Более важной является его внутренняя направленность - как важнейшего инструмента внутрифирменного планирования.

Бизнес - план должен быть тесно увязан со стратегией предприятия, ведь именно он является инструментом реализации стратегических целей (при условии, конечно, что они правильно сформулированы) [1]. И, конечно, должен содержать достоверные, фактические и планируемые финансовые показатели.

Следует трезво оценить имеющиеся ресурсы и препятствия на выбранном пути. Здесь возможен возврат к выбору новых путей достижения желаемого состояния. Если препятствия во всех случаях настолько значительные, что не могут быть преодолены с помощью имеющихся ресурсов или изменения внешней среды, то возможен даже возврат к определению нового (возможно, более скромного) желаемого состояния [2].

В зависимости от цели написания бизнес - плана (в качестве плана привлечения инвестиций, для привлечения партнеров, для персонала фирмы и т.п.) его разделы могут разрабатываться с той или иной степенью конкретизации. В любом случае, для предварительной рассылки потенциальным инвесторам, лучше сделать сжатый бизнес - план объемом до 10 страниц (против 30 - 50 страниц полного плана). В таком варианте, он может состоять из основного резюме, резюме каждого большого раздела со всеми показателями и не содержать конфиденциальной информации.

Конечно, в реальной жизненной ситуации трудно сделать в точности все как было запланировано. И бизнес - планирование не является панацеей от всех бед. Бизнес - план - это серьезное исследование, требующее много времени и сил, которых у вас может и не быть. Однако, используя бизнес - планирование в современном бизнесе, Вы можете быстро выявить природу отклонений и с наименьшими затратами (финансовыми и временными)

произвести необходимую корректировку стратегии достижения такого состояния будущей реальности предприятия, которого желаете добиться собственными усилиями.

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. Концевич Г.Е. К вопросу о зависимости системы управления предприятием от типа его организационной структуры / Г.Е. Концевич, М.В. Чистова, А.Н. Гончаров // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты Материалы научно - практической конференции. Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске. 2015. С. 72 - 75.

4. 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.

© Татаров К.В., 2016

Телецкая Е.А.,

студентка 3 курса
финансово - экономического факультета
Брянского государственного университета
им. акад. И.Г. Петровского,
г. Брянск, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Российская Федерация активный участник на мировом рынке. Изменения в стабильных взаимоотношениях, сложившихся за многие годы сотрудничества с различными странами, оказывают значительное влияние на внутренние процессы и состояние экономической среды. Модернизация и импортзамещение являются опорой развития в будущем, требующей огромных инвестиций и немалого времени [1].

США – инициатор введения санкция против России. Евросоюз и главы ведущих стран их поддержали. Ответная мера России - запрет на ввоз сырья, сельскохозяйственной продукции и продовольствия в течение года. Такие меры сказались на торговой структуре

страны. В исследовании сделан акцент на анализе участия США, Великобритании, Канады, Германии во внешней торговле России, так как эти страны являются одними из крупнейших партнеров и вполне однозначно позиционируют себя в украинском конфликте.

Оценить влияние санкций можно только в совокупности всех процессов. Если проанализировать зарубежный опыт в оценке транснациональной инвестиционной активности и эффективности международной торговли, можно сформулировать актуальные гипотезы для российской действительности. Один из примеров реализации технологии подобной оценки приведен в статье [4]:

Гипотеза 1. Под влиянием санкций, иностранные инвестиции, поступающие в отрасли экономики России, оказывают смежное влияние и на другие сектора.

Гипотеза 2. Экспортно - импортная структура российских торговых взаимоотношений оказывает различное влияние на результаты международного экономического взаимодействия в зависимости от страны - контрагента.

Анализ группы отраслей, включающей сектора, которых коснулись санкции, показывает интересную динамику. Увеличение магнитуды горизонтального спилловер - эффекта означает, что эти отрасли более зависимы от иностранного капитала, так как инвестиции из - за рубежа приводят к росту выручки предприятий и их активному развитию. Усиливается прямой спилловер - эффект с положительным знаком. Этот показатель иллюстрирует зависимость потребителей от отрасли – реципиента иностранного капитала. При этом самой заметной характеристикой является отрицательный обратный спилловер - эффект, который говорит о том, что иностранный капитал вытесняет с рынков отечественных поставщиков (табл. 1).

Таблица 1 - Влияние экспорта на отрасли, которых коснулись санкции, за 2004–2012 гг. и за 2010–2012 гг. [3]

Показатель	2004 - 2012		2010 - 2012	
	β	Значимость	β	Значимость
Const	3,3	0,0	-	0,0
Горизонтальный спилловер - эффект	0,945555	0,0	1,628642	0,0
Вертикальный прямой спилловер - эффект	0,519395	0,0	0,446203	0,0
Вертикальный обратный спилловер - эффект	- 1,143800	0,0	-	0,0
Логарифм доли иностранного капитала в российских компаниях	0,708335	0,0	0,673437	0,0
Логарифм экспорта Китая	-	0,0	-0,057	0,0
Логарифм экспорта Германии	- 0,058641	0,0	-0,0154	0,0575
Логарифм экспорта США	-	0,0	-	0,0
Логарифм экспорта Франции	0,006840	0,0470	0,153261	0,0

Логарифм экспорта Великобритании	0,153261	0,0053	-0,092	0,0
Логарифм экспорта Японии	0,009891	0,0	0,012961	0,0
Количество наблюдений	161 916	0,0	43 564	0,0

Рассмотрим более подробно оптовую и розничную торговлю, добычу полезных ископаемых и производство кокса и нефтепродуктов. Самыми болезненными для данной области хозяйствования в России стали санкции, ограничивающие импорт высокотехнологичного оборудования для разработки месторождений на участках различной географической структуры и сложности освоения. Также серьезным фактором стало ограничение финансирования многих совместных проектов, направленных на расширение поставок нефти в Европу. Главными объектами ограничений стали такие компании, как «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз», «Новатэк», «Роснефть». Корпорациям «Газпром нефть» и «Транснефть» также запретили брать кредиты и размещать ценные бумаги на американском рынке на срок более 90 дней.

Главными партнерами в сфере торговли, оказывающими положительное влияние на национальную экономику, являются США и Франция. Экспорт товаров в Германию и Китай оказывается неэффективным, прежде всего из-за низкой конкурентоспособности российских товаров на этих зарубежных рынках. Для немецкого сектора российские товары недостаточно качественные, а для китайского – слишком дорогие [2].

Анализ отраслей на основе импортной спецификации позволяет сделать следующие выводы. Горизонтальный эффект однозначно отрицательный для нефтяной промышленности. Это говорит о том, что импорт компаний с иностранным капиталом влечет за собой потерю эффективности отечественных производителей, «эффект вытеснения». Горизонтальный эффект изучается многими зарубежными учеными. Чаще всего они приходят к выводу, что иностранные инвестиции положительно влияют на экономику отраслей - реципиентов. Анализ факторов, влияющих на проявление горизонтального эффекта, подробно представили в своей работе исследователи Чешского национального банка [5].

В целом можно сказать, что санкции отразились, прежде всего, на выручке многих российских компаний, особенно представителей малого бизнеса, деятельность которых основана на специфических видах. Но тем не менее, санкции могут оказать и положительный эффект на российскую экономику, поскольку стало больше развиваться сельское хозяйство, промышленность, переработка (импортозамещение).

Список использованной литературы:

1. Дорошенко Г.И. Антироссийские санкции и возможности импортозамещения в России: некоторые вопросы экономического и законодательного обеспечения // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сборник статей по материалам XLIV Международной научно - практической конференции. Новосибирск: СибАК, 2013. 186 с. URL: <http://sibac.info/16790/>.
2. Рулинская А.Г. Экономическая оценка текущей статистики потребительских цен (на материалах Брянской области) // Актуальные вопросы современной экономической науки

Сборник докладов XX - й Международной научной конференции. Ответственный редактор А.В. Горбенко. Липецк, 2015. С. 81 - 84.

3. Федорова Е.А., Барихина Ю.А. Влияние санкций на экономику Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика. 2015. №37(436) - с. - 12

4. Aitken B., Harrison A., Lipsey R.E. Wages and foreign ownership: a comparative study of Mexico, Venezuela, and the United States // Journal of International Economics. 1996. № 40 (3 - 4). P. 345–371.

5. Havránek T., Iglová Z. Determinants of Horizontal Spillovers from FDI: Evidence from a Large MetaAnalysis. Prague: Czech National Bank, 2011.

© Телецкая Е.А., 2016

Безверхова И.П.,

магистр 1 курс, факультет психологии, НИ ТГУ, г.Томск, Российская Федерация

Терешкова Н.Ю.,

магистр 2 курс, факультет психологии, НИ ТГУ, г.Томск, Российская Федерация

Миронович Л.В.,

магистр 2 курс, факультет психологии, НИ ТГУ, г.Томск, Российская Федерация

Научный руководитель: Блинов В.Н.,

д. б. н., профессор, сертифицированный консультант по управлению

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ОБ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОШИБКАХ И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПАТОЛОГИЯХ В ИТ - КОМПАНИЯХ (НА МАТЕРИАЛЕ ДВУХ КОМПАНИЙ Г. ТОМСКА)

Читая и анализируя истории развития многих российских компаний можно увидеть среди абсолютно различных организаций нечто общее, а именно, «застывание» их на стадии жизненного цикла между этапами «Давай - давай» и «Юность» [1]. Такая ситуация характерна для достаточно молодых развивающихся фирм, уделявших последние годы много внимания разработке предпринимательских идей, увеличению клиентской базы, но никак не формированию сплоченной управленческой команды и стратегическому планированию развития. Молодые организации очень гибкие и подвижные, но слабоконтролируемые. Когда организация взрослеет, соотношение изменяется: контролируемость возрастает, а гибкость уменьшается, что также приводит к появлению кризисов и появлению «Болезней роста» [7]. Эти проблемы вызваны незрелостью, их сложно избежать, однако при должном внимании к ним все может измениться. Согласно терминологии И.Адизеса данная проблема называется «организационная патология», то есть ситуация, способная привести к раннему старению организации, потере гибкости и управляемости.

Данные тенденции имеют место и в компаниях среднего бизнеса в сфере ИТ - услуг в России. С целью доказательства этого тезиса и было проведено данное исследование. Предпосылками к такому заключению было следующее аналитическое заключение: ИТ - компании в России имеют небольшую хронологическую историю в нашей стране. Это

организации, основанные, зачастую, одним или двумя - тремя энтузиастами, уделявшими внимание не функциям администрирования, а разработке нового уникального предложения и поиску клиентов. Спустя 8 - 10 лет они, пережив экономические кризисы, попадают в «ловушку основателя», когда топ - менеджеры компании, столкнувшись с очередным кризисом роста или даже патологическим состоянием, включают «ручное управление», не доверяя принятию решений и делегирование полномочий своему окружению. Томские фирмы не стали исключением из этого и данное сообщение посвящено рассмотрению на их примере ошибок управления и патологий бизнеса.

В данном материале используются материалы по самодиагностике двух томских компаний среднего бизнеса из сферы разработки программного обеспечения и оказания IT - услуг, с численностью сотрудников до 100 человек. Основными целями руководители организация ставили расширение рынка и рост прибыли. По соображениям конфиденциальности названия не разглашаются.

Исследования проводились с октября по декабрь 2015 года. Выявление представлений управленческого персонала **об управленческих ошибках и патологиях** проводилось следующими методами: «Метафора», «Крестовина», самодиагностикой управляющего персонала по определению управленческих ошибок и патологий.

Суть метода «Метафора» сводится к визуальному изображению на бумаге подсознательного образа компании. Это могут быть предметы, а могут быть абстракции. Важно лишь, чтобы всем участникам стало понятно, что именно хотел автор сказать своим рисунком. Метод «Крестовина» развивает и уточняет результаты, полученные в ходе методики «Метафора», которая отражает скорее подсознательные сигналы. «Крестовина» предлагает более осмысленно определить соотношение величин 4 векторов: сосредоточенность на внутренних проблемах организации, инновационность и инициативность персонала, иерархичность и уважение к власти, а также ориентацию на рынок и клиента. Методы самодиагностики по выделению управленческих ошибок и патологий призваны поставить перед клиентом проблему, оценив которую при помощи консультанта руководитель организации сможет оценить качество управления и состояние организации в целом. [2]

В «Компании 1» по методу «метафора» проводилась работа с небольшой группой менеджмента из 3 человек, отвечающих за основные подразделения. Мнение данных сотрудников имеет большое значение для руководства. Менеджерам было предложено за 10 - 15 минут нарисовать образ своей Компании.

Анализ рисунков показал, что ведущие менеджеры компании слабо видят связь между всеми отделами, отдавая приоритет подразделениям, отвечающим за разработку программных продуктов и контроль над этим. Разработчики слабо ориентируются на клиентов, не видят их в процессе своей работы, отдавая эти функции отделу маркетинга, который также играет в их видении организации второстепенную роль. Но в ходе беседы все признались, что без вспомогательных отделов жизнь организации усложнится и приостановится. По комментариям участников, сотрудников вспомогательных отделов проще заменить, нежели чем разработчиков. Это мнение подтверждают и рисунки, где видна ориентированность на ключевые отделы, а если более конкретизировать, на их функции. Видна взаимосвязь только отделов, участвующих в разработке продукции, причем без обратной связи между топ - менеджментом и рядовыми программистами. Здесь

явно прослеживается кризис менеджмента или администрирования, когда управленческая функция слабее предпринимательской, а также невыраженная делегированность полномочий в принятии управленческих и прочих решений, все в руках главных менеджеров.

В «Компании 2» участие принимали 16 человек, на основе «метафоры» выявлено, что не все сотрудники серьезно отнеслись к заданию. Возможно, это связано с тем, что есть признаки потребительски - пассивного и формального отношения к компании – просто как месту работы, повышенного комфорта и защищенности от внешнего мира. Признаки этого проявляются в образах половины сотрудников. Не хватает открытости миру, ориентации на рынок, на клиента, видно стремление отгородиться от него. Слабо отражено развитие, как стремление к новому качеству. Поэтому и единства в команде нет, как и ясных, объединяющих и вдохновляющих целей и ценностей.

После анализа изображений образов, по рекомендациям А.И. Пригожина [2], было целесообразно использовать методику «Крестовина», которая дает более точные представления о результатах, полученные методом «Метафора».

Участникам раздали схему «Что преобладает в вашей организации?», и предложили оценить соотношение в их организации 4 ориентаций по 4 осям:

- на внутренние проблемы организаций;
- на инициативность, инновационность персонала;
- на рынок, клиентов;
- на власть, иерархию отношений.

Проведя анализ полученных схем, стало ясно, что менеджеры Компании 1 видят свое положение как сосредоточение на решении внутренних проблем и ориентированность на рынок и клиентов. С первым утверждением о решении внутренних проблем хорошо сочетается результат первого задания «Метафора», где было четко видно сосредоточенность на происходящих внутри компании процессах. Однако внимание к клиентам на предыдущем задании отмечено не было, об этом важном моменте вспомнили после напоминания. Возможно, что акцент на этом факторе при выполнении заданий помог участникам обратить свой взгляд на важность клиентоориентированности. Вполне вероятно, что внутренние проблемы компании являются приоритетными именно для данных менеджеров, ведь выборка получилась не широкой, всего 3 человека, тем не менее, и на них оказало влияние обсуждение каждого аспекта деятельности организации.

В Компании 2 много усилий прилагается на решение внутренних проблем, тогда как инновации и ориентация на инициативность сотрудников присутствует только на схемах в «Крестовине», в результатах «Метафоры» данная направленность не прослеживалась. Это указывает на то, что осознание важности этих направлений развития присутствует лишь как видение организации в целом, а не каждым сотрудников в частности.

Если учитывать, что обе организации находятся на стадии жизненного цикла между «Давай - давай» и «Юность», то внимание к внутренним проблемам и формированию административных функций весьма обосновано, так как в обеих компаниях идет реорганизация внутренней среды и топ - менеджеры на всех уровнях осознают это и придают этому факту большое значение.

На последнем этапе обсуждения в Компании 1 был задан вопрос «Как выглядит наилучший вариант схемы для вашей фирмы?». Ответом было – увеличить ориентацию на

рынок и клиентов. А также большее внимание уделять инновационности и инициативе персонала, как залого развития организация во внешней и внутренней среде.

Резюмируя результаты двух методов видно, что в организациях мало внимания уделяется внешней среде, клиентам и конкурентам. Причина видится в том, что внутренние проблемы (слабость делегирования, разработка индивидуальных планов развития персонала, контроль над исполнениями задач и пр.) отнимают большую часть управленческой энергии, в компании проводится мощная работа по внедрению организационного порядка, попытки ухода от функций «ручного управления», что само по себе вселяет надежды.

Для диагностики управленческих ошибок консультантами была роздана подготовленная заранее анонимная анкета из 6 разделов с наиболее типичными управленческими ошибками [2], при анализе которых в Компании 1 отмеченными всеми участниками актуальными на данное время ошибками стали:

1. Неумение обеспечивать фактическое выполнение решений;
2. Склонность к перегрузке лучших сотрудников важными задачами;
3. Предубеждения против делегирования полномочий подчиненным.

Выявленные ошибки указывают не только на факт признания топ - менеджерами организации слабое стратегическое управление, но и на более скрытые моменты, например, перегруженность топ - менеджмента текущими делами Компании, присутствие «ручного управления» и подтверждает изначальный тезис исследования о нахождении компании среднего бизнеса в «ловушке основателя» [2].

В Компании 2 исследование управленческих ошибок дало представление о наличии проблем в области управления человеческими ресурсами и невнимания к стратегическому развитию. На это указали следующие выбранные большинством участников ошибки:

1. Отношение к работе над стратегией как к занятию абсолютно непрактичному;
2. Боязнь делегировать ответственность своим подчиненным;
3. Перегрузка лучших работников;
4. Привычка назначать нереальные, т.н. «мобилизационные» сроки выполнения заданий;
5. Склонность стягиванию максимума решений и проблем организации на себя;
6. Вера в непогрешимость своих решений;
7. Культ материального стимулирования.

Как видно из перечня ошибок и в Компании 2 присутствует слабость в разработке стратегического планирования и управленческих функций, что также свидетельствует о «застревании» организации на стадии жизненного цикла, способного вызвать болезни роста и глубокое погружение в «Ловушку основателя».

Для выявления «Организационных патологий» Участникам из двух компаний были выданы идентичные списки наиболее часто встречающихся на практике патологий. Задание было аналогично предыдущему и состояло в выделении менеджерами патологий, наиболее опасных и выраженных в их организациях.

Компания 1 выделила следующие патологии, свидетельствующие о низкой управляемости и слабой самомотивированности сотрудников:

1. Бессубъектность, т.е. не желание или неспособность сотрудников брать на себя ответственность;

2. Неуправляемость, т.е. низкая осуществляемость решений и рассогласованность действий;

3. Рассеивание целей, т.е. изменение и урезание целей для нужд данного подразделения, в результате компоновки целей в подразделении не получается цель, поставленная сверху.

Причин может быть несколько:

1. Желание четко различать проявление патологии у себя в Компании, и избегать их недооценки из - за низкой управленческой грамотности;

2. Избегание позиции людей, не принимающих на себя командной ответственности за организацию по принципу «меня все устраивает» или «это не мое дело». А желание анализировать все патологические ситуации.

Таким образом, больше всего респондентов видит в Компании признаки рассеивания целей, замкнутости подразделений на свои внутренние цели (автаркии), нежелания брать на себя ответственность (бессубъектность).

В Компании 2 наиболее часто отмечались следующие патологические признаки:

1. Автаркия подразделений – замкнутость подразделения на свои внутренние цели, отрыв от других подразделений и целей организации.

2. Несовместимость личности и функции – возникает, когда психосоциальные качества человека или его компетенции не соответствуют требованиям данного вида работы;

3. Неуправляемость - низкая осуществляемость решений, рассогласованность действий;

4. Бессубъектность, т.е. нежелание или неспособность сотрудников брать на себя ответственность;

5. Рассеивание целей, т.е. изменение и урезание целей для нужд данного подразделения, в результате компоновки целей в подразделении не получается цель, поставленная сверху.

Совпадения патологических состояний, признаваемых менеджерами обеих компаний, очевидно. Обе организации нацелены на укрупнение, что при слабом менеджменте способно привести к возникновению данных болезней роста, они свидетельствуют об аномальном развитии организации, о кризисе менеджмента, известного как феномен «ловушка основателя». Проявляется это в том, что управление всеми процессами в организации сосредоточено в одних руках – руках руководителя. Сотрудники в такой организации не могут самостоятельно принимать решения, решения всех проблем происходит в центре, который не справляется с таким потоком управленческих задач. Наличие такого рода патологий в компании в конечном итоге приводит к невозможности организации гибко реагировать на изменяющиеся условия внешней среды и, как следствие, ее неконкурентоспособности [5].

Резюмируя выше изложенное, наиболее актуальными являются патологии в организационных отношениях, проявляющиеся в низкой управляемости отечественных компаний. В значительной степени это связано с их «застреванием» на стадии «давай - давай», в «ловушке основателя», препятствующим продвижению бизнеса к своему «расцвету». При этом обеим компаниям необходима помощь профессиональных внешних консультантов, т. к. находясь внутри системы, невозможно ни адекватно оценить ее состояние, ни тем более, выгнать самого себя из «Ловушки основателя».

Список использованной литературы

1. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации / пер. с англ. под науч. ред. А.Г. Сеферяна. СПб.: Питер, 2007.
2. Блинов В. Н. Актуальные российские HR - тренды, компетенции и вызовы / В. Н. Блинов, Е. А. Лебедева // Высшая школа. 2015. № 1. С. 45.
3. Блинов В. Н. Наиболее актуальные организационные патологии сибирских компаний среднего бизнеса (по материалам организационной диагностики) / В. Н. Блинов, Ю. А. Марченко // Качество – стратегия XXI века: материалы XV Международной научно - практической конференции, Томск, 8–9 декабря 2010 г. Томск, 2010. С. 65 - 73.
4. Иванов М.А., Шустерман Д.М. Организация как ваш инструмент: Российский менталитет и практика бизнеса. 2 изд., М.: «Альпина БизнесБукс, 2004, 392 с.
5. Кондаков. К. // Ловушки для ИТ - менеджеров. Журнал «Системный администратор», 2012, №7 - 8.
6. Пригожин А.И. Методы развития организаций. - М.:МЦФЭР, 2003. - 863с.
7. Чурюмов С. // Типичные управленческие ошибки российских руководителей. «Генеральный директор», 2013, №8.

© Блинов В.Н., Терешкова Н.Ю., Безверхова И.П., Миронович Л.В., 2016

Тян Н.Г., Драченина М.Д.

Старший преподаватель; студент 4 курса
кафедры финансов, кредита и бухгалтерского учета
Тихоокеанский государственный университет
г. Хабаровск РФ

ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ БУХГАЛТЕРСКИМ И НАЛОГОВЫМ УЧЕТОМ, ВОЗМОЖНЫЕ МЕТОДЫ ИХ СБЛИЖЕНИЯ

В связи с вступлением в действие главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового Кодекса РФ произошли кардинальные изменения в системе формирования налоговой базы по налогу на прибыль, самым существенным, из которых является введение самостоятельной системы налогового учета, принципиально отличающейся от системы бухгалтерского учета. В виду частого возникновения разниц между бухгалтерским и налоговым учетом, выбранная тема исследования безусловно является актуальной.

В соответствии со статьей 313 НК РФ под налоговым учетом понимается система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ. [1,3]

Основной целью налогового учета организаций, применяющих общую систему налогообложения, является определение налога на прибыль.

Бухгалтерский же учет, в соответствии с основным нормативным документом в области бухгалтерского учета Федеральным законом от 06.12.2011 № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете», являет собой формирование документированной систематизированной

информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Целью бухгалтерского учета организации является составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, на основании которой можно судить о результатах деятельности организации. Также ведение бухгалтерского учета необходимо для предоставления информации внутренним и внешним пользователям, для принятия грамотных управленческих решений. [2]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что бухгалтерский и налоговый учет имеют различные цели ведения и регулируются разными нормативными актами. Помимо этого, на практике бухгалтер может столкнуться с такими различиями бухгалтерского и налогового учета как:

- 1) различия в особенностях признании доходов в бухгалтерском и налоговом учете;
- 2) различия в признании расходов в бухгалтерском и налоговом учете;
- 3) разница между амортизацией в бухгалтерском и налоговом учете;
- 4) различия между бухгалтерским и налоговым учетом при создании резервов.

Основным отличием бухгалтерского учета от налогового является порядок признания доходов и расходов. Так, по правилам бухгалтерского учета при определении прибыли учитываются все движения денежных средств. В налоговом же учете учитываются не все приходы и расходы при определении прибыли, с которой нужно заплатить налог. Для предприятий и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН, в главах 25 и 26.2 Налогового кодекса РФ перечислены поступления, которые можно считать доходами (ст. 246, 250, 346.15) и расходы, которые можно считать расходами (ст. 254, 346.16). [1,2]

Рассмотрим также различия в учете в отношении амортизации основных средств.

Во - первых, в бухгалтерском учете признается четыре метода начисления амортизации, такие как: 1) линейный; 2) метод уменьшаемого остатка; 3) списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; 4) списание стоимости пропорционально объему продукции или работ.

В налоговом же учете, признается всего два метода начисления амортизации: 1) линейный; 2) нелинейный.

Во - вторых, существуют различия в моментах начисления амортизации: в бухгалтерском учете амортизация начисляется по отношению к каждому объекту отдельно в момент принятия объекта к учету, в то время как налоговый учет обязывает организацию применять выбранный в учетной политике метод начисления амортизации в отношении всех объектов амортизируемого имущества, кроме объектов, по которым амортизация может начисляться только линейным методом.

В - третьих, в бухгалтерском учете организация самостоятельно может определить срок полезного использования с учетом некоторых особенностей, например, с учетом ожидаемого физического износа. В налоговом учете для определения срока последнего использования классификация основных средств.

При создании резерва на оплату отпусков порядок создания резерва в налоговом учете не применим для бухгалтерского учета. Следует обратить внимание на то, что механизм создания резерва на оплату отпусков в налоговом учете приведен в Налоговом кодексе РФ, согласно которому резерв на оплату отпусков в налоговом учете создается непосредственно

под отпуска отчетного года и, соответственно, в конце года он в редких случаях имеет остаток. Это является основным отличием налогового учета от бухгалтерского.

При создании резерва по сомнительным долгам, следует учесть, что при возникновении просроченной дебиторской задолженности, организация обязана создать резерв по сомнительным долгам в бухгалтерском учете. В налоговом учете создание такого резерва является правом организации. Также в бухгалтерском и налоговом учете используется различный метод формирования резерва, поэтому даже при создании резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете, расхождения будут неизбежны.

Сближение бухгалтерского и налогового учета возможно при установлении определенных правил учета в части амортизации, расходов на материалы, отпусков, сомнительной дебиторской задолженности и процентам по кредитам. Рассмотрим несколько способов сближения двух видов учета:

1) Установить общие правила амортизации основных средств.

Поскольку бухгалтерский учет признает четыре способа амортизации, в том числе линейный (согласно п. 18 ПБУ 6 / 01), а налоговый учет признает всего два способа - линейный и нелинейный, то для сближения этих видов учета можно установить одинаковые методы, таким образом получится избежать разниц. Однако следует также отметить, что при применении в налоговом учете амортизационной премии, которая не подлежит признанию в бухгалтерском учете, могут вновь возникнуть разницы. Также следует отметить, что разницы могут возникнуть и в результате применения повышающих коэффициентов в отношении амортизации определенных видов имущества.

2) Выбрать единые способы учета материалов и товаров.

В бухучете есть три способа оценки товаров и материалов при списании: по стоимости каждой единицы, по средней и метод ФИФО (п. 16 ПБУ 5 / 01); налоговый учет обладает аналогичными методами оценки товаров и материалов при их списании (п. 8 ст. 254 НК РФ). Таким образом, выбрав одинаковый метод, бухгалтер может сблизить два учета. Однако здесь также следует отметить возможное наличие разниц, которые могут возникнуть в случае учета материалов по покупной цене без учета расходов на доставку и иных затрат. Для избежания данного вида разниц организации следует установить одинаковые правила признания расходов в стоимости материалов как в бухгалтерском, так и в налоговом учете.

3) Создать в налоговом учете резерв по долгам.

В налоговом учете компания вправе создавать резерв по сомнительным долгам в отличие от бухучета, где он обязателен. Для сближения учета в данном случае стоит создать резервы сразу и в бухгалтерском, и в налоговом учете. При этом легче будет установить размер списания, предусмотренный Налоговым кодексом, в бухгалтерском учете. Однако, в данном случае также не следует забывать об ограничениях, предусмотренных налоговым законодательством.

4) Создать в налоговом учете резерв на отпуска

В бухгалтерском учете создание резерва на предстоящие отпуска является обязательным для того, чтобы сблизить учет, такое же правило можно установить и в налоговой политике организации. Но здесь нам следует отметить, что полного совпадения в учете добиться, все - таки, не удастся, поскольку в налоговом учете отчисления определяют в процентах от

фактической зарплаты, а в бухгалтерском — сумма резерва зависит от средней зарплаты и количества накопленных отпусков.

5) Нормирование процентов по займам по среднему уровню

В налоговом учете, в отличие от бухгалтерского, проценты по кредитам необходимо нормировать. Для того, чтобы сблизить учет, в налоговой политике можно выбрать способ нормирования по среднему уровню, в данном случае в качестве расходов можно списать всю сумму, если она не отклоняется от среднего уровня по сопоставимым обязательствам. Однако следует помнить, что расхождений не избежать в случаях повышения размера процентов по займам и кредитам.

Список используемой литературы

1. Бусыгина Ю. «Бухгалтерский и налоговый учет: в чем разница?» [электронный ресурс] - Режим доступа: <https://school.kontur.ru/publications/360>
2. Вайтман Е. «ТОП - 10 способов максимально сблизить налоговый и бухгалтерский учет» [электронный ресурс] - Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/20140527/top-10-sposobov-maksimalno-sblizit-nalogovyi-i-bukhgalterskii-uchet-10005075/>
3. «Отличия бухгалтерского учета от налогового» [электронный ресурс] - Режим доступа: <http://prostbuh.ru/buh-rasporyadok/buhuchet-nalogovyj-uchet.htm>

© Тяг Н.Г., Драченина М.Д., 2016

Хаметова Н.Г.

к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг» ИУЭиФ
Казанский (Приволжский) Федеральный университет,
г. Казань, Российская Федерация

Фахрутдинова А.И.,

магистрант 1 курса ИУЭиФ
Казанский (Приволжский) Федеральный университет,
г. Казань, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Каждый специалист по маркетингу владеет огромным инструментарием, с помощью которого маркетинговое планирование реализуется. Маркетинговые инструменты включают в себя весь комплекс мер, которые сконцентрированы на участниках рынка и макросреду. Успешная деятельность компании во многом зависит от эффективности их применения.

Существует широкий спектр инструментов маркетинга, каждый из которых тесно связан друг с другом, в их числе: маркетинговые исследования, товарная политика, каналы сбыта, цена, реклама, сервисное обслуживание [1, с.32].

Как правило, в любой деятельности, смета является наиболее важной составляющей маркетингового плана и первым её инструментом. Согласно ей

ресурсы, в соответствии с их потребностями и вкладом в общий объём производства компании, распределяются по различным подразделениям. Далее формируются заявки на необходимые ресурсы, где они проходят этап анализа и оценки, после чего подвергаются некоторой корректировке и в результате составляется окончательный вариант бюджета.

Следующий инструмент маркетинговой деятельности – реклама - наиболее эффективное средство распространения информации, касающейся продвижения продукции, услуг и идей. В рамках маркетинга разработан ряд методических рекомендаций, которые направлены на понимание природы рекламы, её формы и содержания, а также эффективности.

В обширном наборе маркетинговых инструментов существует ещё один элемент и, возможно, самый главный - это личные продажи - ситуация, в которой представитель компании предварительно назначает встречу потенциальному клиенту, приходит в его офис (или домой), и лично представляет продукт компании, побуждая купить его. Принято считать, что лучшее мнение о производителе у заказчика сложится, если о данной фирме и производимой продукции детально расскажет профессионально подготовленный специалист (в данном случае продавец). Несмотря на то, что данный подход довольно дорогостоящий, так как это требует затрат при тщательном отборе продавца, его последующем обучении и передвижении между заказчиками, тем не менее это наиболее эффективный способ реализации продукта.

Ещё один инструмент маркетинга – связи с общественностью. С практической точки зрения, активные действия, направленные на достижение доброжелательного общественного мнения о предприятии, поддержание положительной репутации, а так же формирование у сотрудников чувства ответственности и приверженности являются целью и задачей общественных отношений [4, с. 87].

По мнению многих экспертов, одним из важнейших инструментов маркетинга, находящегося в руках современного маркетолога, и обеспечивающее выполнение им своих обязанностей, является ценообразование, или ценовая политика. Считается, что цена - своего рода является индикатором, измерителем условий, в которых работает предприятие, а также тех решений, которые принимают руководители. Она отражает качественный состав предлагаемых продуктов, уровень спроса, состояние маркетинга и рекламы, и т.д., особенно если исследовать его динамику.

Таким образом, главным фактором благодаря которому можно повысить конкурентоспособность компании, являются маркетинговые инструменты. Однако не стоит забывать о том, что огромный набор маркетинговых инструментов, который находится в распоряжении маркетолога, считается довольно дорогостоящим. В последующем, нахождение и применение оптимального варианта поможет при реализации плана маркетинга.

Проанализируем работу маркетинговой службы для более точного представления о применении маркетинговых инструментов, на примере предприятия ООО «Линда» (все названия в статье изменены), которое занимается предоставлением услуг в строительной отрасли.

На рынке Республики Татарстан ООО «Линда» имеет несколько основных конкурентов. В частности, это предприятия, которые занимаются такой же деятельностью или близко смежной с ней. Фирме удастся обойти своих конкурентов по ряду позиций, а именно благодаря производству более качественной продукции и предоставляемым услугам, коротким срокам выполнения работ и т.д., однако, по причине неудачного географического положения предприятия, завоевать еще большую долю рынка становится очень сложно. Чем дальше заказчик, тем сложнее противостоять конкурентам. Однако у фирмы есть возможность составить очень серьезную конкуренцию и полностью захватить рынок в ближайших регионах.

В настоящий момент можно выделить следующие недостатки в маркетинговой стратегии ООО «Линда»:

- только постоянных заказчиков в большей степени охватывает процесс сбыта комплекса строительных услуг;
- получить информацию об услугах организации из СМИ или каких-либо других источников новые потенциальные заказчики практически не имеют возможности;
- цель проведения рекламы не определена;
- фирменный стиль предприятия отсутствует и др.

Выявив близких конкурентов фирмы, нужно заняться их изучением и глубоким анализом. При этом необходимо сделать акцент на то, что движет ими и их действиями. Данный анализ имеет важное значение, так как раскрывает источники и уровень конкурентных преимуществ, достигнутый потенциал и способность его осуществить.

Рассмотрим появление резервов возможного развития продукции фирмы и обработку программ их реализации (табл. 1).

Таблица 1

Таблица резервов повышения конкурентоспособности продукции фирмы ООО «Линда»

Направления реализации выявленных резервов	Разработка путей и методов реализации выявленных резервов
Кредиты	Участвовать в конкурсах на лучший бизнес-план и получение кредитов от государства на конкурсной основе под строительство новых трубопроводов
Новые технологии строительства	Стараться всеми доступными способами модернизировать существующие технологии строительного производства, использования современных новых строительных материалов за сотрудничества с другими строительными фирмами и научными лабораториями
Изыскание собственных средств, имеющихся технологий набор кадров	Главная проблема - это финансы. Здесь вариантом может быть изыскание собственных средств за счет: увеличения реализации на сторону продукции собственных подразделений; после анализа - продажа части своих производственных фондов или отдельных подразделений для открытия новых, прибыльных производств. Прибыль от реализации и средства от продажи позволят иметь достаточный капитал для развития производства. Экономическое влияние на маркетинг огромно, курсы повышения квалификации или принятие на работу молодых специалистов обойдутся фирме расходами, но окупятся сполна в долгосрочной перспективе

Определим относительные преимущества, имеющиеся у предприятия ООО «Линда» и его основных конкурентов. Выразим их по 100 балльной оценке в таблице 2.

Определение относительных преимуществ в конкуренции

Относительные преимущества в конкуренции	Удельный вес, %	ООО «Линда»		ООО «Эврика»		ООО «Маршстрой»	
		Баллы 0-100	Общие оценки	Баллы 0-100	Общие оценки	Баллы 0-100	Общие оценки
1. Цены	30	80	24	95	28,5	100	30
2. Соблюдение сроков сдачи объектов	30	95	28,5	100	30	90	27
3. Качество	10	100	10	100	10	95	9,5
4. Объём сбыта	30	90	27	80	24	70	21
Итого:			89,5		92,5		87,5

По сравнению с конкурентами у ООО «Линда», за счёт небольшой стоимости оказываемых услуг, имеется сравнительно небольшое преимущество, которое достигается благодаря невысоким затратам на оплату труда, т.к. у конкурентов уровень заработной платы значительно выше.

Для фирмы, осуществляющей свою деятельность в области строительства, лучшим вариантом будет придерживаться стратегии - продуктовая дифференциация, к которой относятся такие характерные черты, как: высокое качество строительных работ, предложение покупателям дополнительных видов продукции и услуг, а также работа на заказ [5, с.234].

Таким образом, в отличие от потенциальных конкурентов, рассматриваемое предприятие имеет небольшие преимущества, а именно соизмеримо невысокую цену за услуги, гибкую систему производственно - технического процесса и производственные мощности, которые удовлетворяют условиям планируемого производства.

Для ООО «Линда» целесообразным будет применить стратегию снижения цены, не затрагивая экономическую ценность услуг. Поскольку снижение затрат обусловлено высоким уровнем конкурентного преимущества – применение наиболее совершенной технологии производства, обеспечивающей снижение затрат, считается, что фирма в состоянии будет применить такую конкурентную стратегию. Благодаря её применению произойдёт увеличение объёма продаж, а так же улучшится конкурентная позиция фирмы на рынке.

В ходе проведённого анализа, мы сделали вывод, что для ООО «Линда» маркетинговые мероприятия необходимо сконцентрировать в рамках трёх направлений: товарной, ценовой и коммуникационной политики.

Расширение в ассортименте предлагаемых услуг, в рамках изменения в товарной политики, подразумевает под собой продажи по низкой цене за счёт снижения себестоимости произведенной продукции. За счёт применения данного способа снижения затрат, необходимо принимать во внимание то факт, что среди потребителей данная продукция не должна считаться низкого качества, иначе в такой ситуации преимущество в области снижения себестоимости перестанет приносить дополнительную прибыль. В связи с этим возникает необходимость в ужесточении существующего контроля за качеством строительной продукции.

Исходя из положения предприятия на рынке, четкое определение цели ценообразования необходимо для разработки ценовой стратегии. Поскольку стратегия ценообразования

может подразумевать самые разнообразные цели, в нашем случае, ориентироваться следует на стратегию лидерства на рынке. Расчет цены здесь будет производиться благодаря точному определению структуры затрат, которые будут доступны для потребителя и позволят работать с прибылью предприятия.

Для рассматриваемого предприятия воспользуемся наиболее простым и распространенным методом ценообразования, в котором средние затраты складываются с прибылью. В рамках данного метода происходит начисление наценки на себестоимость продукции. Преимуществами применения данного подхода является, во - первых, то, что предприятие знает лучше свои затраты, чем спрос покупателей и цены у конкурентов. Во - вторых, пропадает необходимость в пересмотре цен вслед за колебаниями спроса.

С целью расширения и стабилизации доли рынка и увеличения объема продаж, в деятельности ООО «Линда» необходимо усилить маркетинговые мероприятия для имеющегося спектра услуг на существующих рынках. Путём снижения цен, благодаря увеличению объема заказов на строительство, расширению и обновлению ассортимента, улучшения качества обслуживания, сохранению постоянных клиентов и привлечению новых потребителей, инициирования скрытой потребности (реклама) этого можно достигнуть.

Введение действенной рекламы в ООО «Линда» станет толчком для повышения роста заказов на предоставляемые услуги, что также повлияет на увеличение объема продаж, и, следовательно, прибыль предприятия.

Итак, ООО «Линда» будет обеспечивать конкурентоспособность предоставляемых услуг за счёт более низкой цены и качества, которое не уступит конкурентам и соответствующим стандартам. О том, что услуги предприятия относительно дешевле других фирм должны понять потенциальные покупатели. Для этого должна быть организована рекламная компания, которая покажет преимущества, эффективность товара и его качество.

Таким образом, применение маркетинговых инструментов играет решающую роль в деятельности любого предприятия, поскольку предприятия, грамотно использующие их, повышают уровень своей конкурентоспособности на рынке, обладают улучшенной производительностью, тем самым имея возможность увеличить при необходимости объемы производства, имеют большую рентабельность, чем предприятия, которые не используют их в своей деятельности.

Список использованной литературы:

1. Герчикова, И. Методика проведения маркетинговых исследований / И. Герчикова // Маркетинг. - 2009. - №3. - С. 31 – 42.
2. Лыгина, Н. И. «Маркетинг товаров и услуг» // Н. И. Лыгина, И. Р. Ляпина. - М.: Форум: ИНФРА - М. - 2013. - 240 с.
3. Перцовский, Н. И. «Маркетинг: крат. толковый словарь основных маркетинговых понятий и соврем. Терминов» // авт. - сост. Н. И. Перцовский. - М.: Дашков и К. - 2012. - 140 с.
4. Портер, М. «Международная конкуренция: пер. с англ. под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина: конкретные преимущества стран» // М. Портер. - М.: Междунар. отношения. - 2013. - 896 с.

5. Фатхутдинов, Р. А. «Стратегический маркетинг: учеб. для вузов // Р. А. Фатхутдинов. - М.: Бизнес - школа: Интел - Синтез, 2011. - 640 с.

© Хаметова Н.Г., Фахрутдинова А.И., 2016

Филатова Т.А.,
студентка 3 курса
финансово - экономического факультета
Брянского государственного университета
им. акад. И.Г. Петровского,
г. Брянск, Российская Федерация

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ В ОЦЕНКЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Сегодня большую значимость для организаций приобретает экспертный анализ его денежного состояния, что является средством управления результативностью собственной деятельности и фактором повышения конкурентоспособности в динамичных рыночных условиях. Для управляющего, инвестора и кредитора значительный интерес представляет анализ денежного состояния предприятия. Это необходимо для уверенности в том, что предприятие будет точно в срок оплачивать свои задолженности и финансировать вклады[4]. В соответствии с вышеизложенным, предприятие признаётся платежеспособным, если оно обладает определённым количеством денежных средств на счетах в банке, не имеет просроченных кредиторских задолженностей и в положенный срок выполняет обязательства по кредитам[1].

Способ оценки платежеспособности по данным бухгалтерского баланса с помощью коэффициента ликвидности является классическим и известным в практике финансового анализа. Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени текущие обязательства организации имеют шансы быть погашены за счёт реализации оборотных активов. Он рассчитывается как отношение оборотных активов к срочным обязательствам и показывает, в какой степени сейчас фондовые средства компенсируют краткосрочные обязательства. Коэффициент промежуточной ликвидности складывается как соотношение суммы дебиторской задолженности и денежных средств к краткосрочным обязательствам. Данный норматив показывает, какую часть краткосрочных обязательств компания способна погасить в кратчайший временной промежуток лишь за счёт денег и погашенной дебиторской задолженности. Из показателя исключена сумма запасов, как менее ликвидного актива, денежная стоимость реализации которого возможно значительно ниже цены приобретения. Коэффициент срочной ликвидности определяется как отношение денег к краткосрочным обязательствам. Этот норматив является более жестким аспектом оценки ликвидности организации, потому что демонстрирует, какая часть текущих обязательств может быть немедленно погашена за счет имеющихся денежных средств [2].

Основным минусом коэффициентов ликвидности является их статичность. Это связано с тем, что рассчитываемые по бухгалтерскому балансу показатели являются

одномоментными и сделать вывод об их изменении даёт возможность только лишь исследование динамики. К тому же статичность анализируемых нормативов на базе бухгалтерского баланса не дает информации о будущих поступлениях и платежах, которые имеют исключительную значимость для инвесторов и кредиторов [3].

В настоящее время для успешной организации предприятия главную роль играет анализ денежных потоков, так как даёт возможность проверять денежные поступления и выплаты, исследовать обеспеченность предприятия денежными средствами, а также оценить достаточность чистых денежных средств для ликвидации обязательств. Для внутренних пользователей отчет о движении денежных средств составляет большую ценность, так как позволяет определить, какая часть выручки поступает в компанию в виде чистых денежных средств, оценить эффект от принятых в предыдущих отчетных периодах управленческих решениях, определить будущую потребность в денежных средствах при составлении бизнес планов и бюджета движения денежных средств. Базовый показатель платежеспособности на основе данных отчета о движении денежных средств рассчитывается как отношение начального остатка денежных средств за период и денежных поступлений к платежам за период. Расчет данного коэффициента полезен чтобы увидеть, на сколько при неблагоприятных условиях могут сократиться поступления денежных средств, чтобы при этом можно было осуществить необходимые платежи. Однако оценка платежеспособности при помощи представленного коэффициента может оказаться недостоверной, так как отчет о движении денежных средств отражает только наличные средства и не учитывает потенциальные денежные поступления, такие как дебиторская задолженность [2].

С учетом названных выше недостатков традиционных методик, наиболее целесообразно оценивать платежеспособность организации на основе денежных потоков, при этом оценивать не сам показатель платежеспособности, а изменение денежных потоков и факторы на него влияющие, а также их роль в конечном финансовом результате деятельности организации[4].

При оценке отчета о движении денежных средств первым делом рассчитывается показатель чистого денежного потока, равный разности денежных поступлений и платежей за период. На наш взгляд, данный показатель не дает оценку платежеспособности организации, а только определяет положительный или отрицательный результат от денежных операций. Тем не менее, при анализе платежеспособности показатель чистого денежного потока может служить первоначальной базой для дальнейшего исследования финансового положения организации.

Коэффициент денежного содержания прибыли играет важную роль для анализа платежеспособности. Он рассчитывается как отношение денежных средств, полученных в ходе операционной деятельности, к прибыли до вычета налога и амортизации. Коэффициент позволяет оценить качество прибыли организации, а, следовательно, ее текущую платежеспособность и на перспективу.

Мы получили следующие выводы, которые можно учитывать для проведения объективной оценки платежеспособности организации: помимо традиционной оценки ликвидности бухгалтерского баланса очень важно уделять особое внимание анализу денежных потоков, а именно рассчитывать коэффициент денежного обслуживания обязательств, денежного содержания прибыли и оседания чистого денежного потока.

Исследование уровня и изменения коэффициентов даст возможность руководителям организации, а также инвесторам и кредиторам, вооружиться достоверной информацией, и не только усилить эффективность использования свободных денежных средств, но и определить инвестору приоритетные направления финансовых вложений.

Список использованной литературы

1. Ворст Й. Экономика фирмы: учебник / Й. Ворст, П. Ревентлоу ; пер. с дат. А. Н. Чеканский. - М.: Высшая школа, 2014. С. 272.
2. Когденко В.К. Методика анализа консолидированного отчета о движении денежных средств // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 32 (335).
3. Рулинская А.Г. Методологические аспекты проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций // Вестник Брянского государственного университета. 2009. №3. С. 19 - 25.
4. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов - 2 изд., перераб. и доп. М: ЮНИТИ - ДАНА 2013, С.639
5. Экономический анализ = Economic analysis : теория и практика: научно - практический и аналитический журнал. 2016. № 2(449). Главный редактор: Любушин Н.П. М.: Финансы и кредит, 2016.

© Филатова А.А., 2016

Филиппова Д.И.,
ассистент кафедры экономики и права
СурГПУ,
г. Сургут, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

С начала 2000 - х гг., как для мировой экономики в целом, так и для экономики России в частности, свойственна перманентная трансформация. На первое место выходят инновации, в основе которых лежат новые, креативные идеи человека, нестандартные подходы к решению поставленных задач и применение новых управленческих решений.

С появлением инноваций создаются новые технологические и инфраструктурные системы, затем постепенно формируются новые жизненные и трудовые модели, в результате чего начинает изменяться экономическая система. Развиваются инновационные виды экономической деятельности, представляющие собой целый сектор экономики, включающий комплекс профессий, компаний, производств, непрерывно генерирующих новые идеи, создающих инновационные продукты.

Ключевую роль в новой экономике занимает человек, его креативные способности и человеческий капитал. Именно человек является генератором знаний и посредством его происходит создание, распространение и использование информации. Происходит становление информации как конкурентного преимущества высококвалифицированного

специалиста и движущей силы развития общества. Отличительной чертой новой экономики в потреблении информации является ее непосредственное внедрение в производство с целью создания уникального продукта.

Данные тенденции отражают переход государства на постиндустриальный этап социально - экономического развития, или, другими словами, к формированию новой экономики.

Для развитых стран характерен переход к постиндустриальной ступени социально - экономического развития, в то время как экономика России, в большей степени, является индустриальной, не смотря на мощный научно - производственный потенциал и высокий уровень человеческого капитала населения. Экономический кризис 2008 г., а также резкое снижение стоимости нефти в 2014 году, показали, что следование российской экономикой экспортной политики является неэффективным. Стало очевидно, что для устойчивого развития России необходим переход на инновационный путь развития экономики.

В данных условиях особую остроту приобретает проблема перехода России на следующую ступень развития, для решения которой необходимо реализовать ряд задач, таких как модернизация социальной политики и вступление на инновационный путь социально - экономического развития.

Стоит отметить, вопросам формирования нового направления социально - экономического развития уделяли внимание многие зарубежные и отечественные авторы. Ввел понятие «новая экономика» Нобелевский лауреат 1971 г. С. Кузнец. Ключевые аспекты новой экономики были указаны Й. Шумпетером, Ф. Махлупом, Д. Беллом, Е. Массуда и Ж. Б. Сэйем. Особенно важным является вклад Н. Д. Кондратьева, писавшего о неизбежности циклического развития экономик стран и мировой цивилизации.

На сегодняшний день новую экономику трактуют как синоним постиндустриальной фазы развития общества. Из таблицы 1 [2, с. 13] следует, что в постиндустриальной фазе развития общества, в сравнении с другими, центральное место занимают знания, образование и человеческий капитал. За счет автоматизации производства произошло изменение характера труда человека, в большинстве своем, человек стал заниматься не физическим трудом, а интеллектуальным.

Таблица 1

Характеристика фаз
общественно - экономического развития

Критерий	Прединдустриальная фаза	Индустриальная фаза	Постиндустриальная фаза
Принцип, управляющий развитием	Традиционализм	Экономический рост	Центральное место знаний
Главный сектор производства	Заготовка сырья	Обработка	Услуги
Перспектива времени	Направленность в прошлое	Адаптация к настоящему времени	Направленность в будущее, прогнозы, сценарии

Движущая сила	Природные ресурсы физическая сила	Созданная энергия	Информация, обработка знаний
Стратегический ресурс	Продукты питания, сырье	Реальный капитал, «свод правил», «ноу-хау»	Образование, умственный капитал
Технология	Ручной труд	Механизированная технология	Умственная технология

Движущей силой развития экономики становятся информация и умственные технологии, а в условиях быстро меняющейся экономической ситуации на рынке и быстрой реакцией рынка на любые изменения в обществе, обусловлено появление нового конкурентного рычага - времени. Это вызвано асимметричностью информации, и тот, кто получил и адаптировал ее первым, тот и обладает конкурентным преимуществом.

Становление информации как движущей силы развития общества, активное создание новых технологий и последующее внедрение их в производство обусловило возникновение новых профессий, новых видов экономической деятельности и новых отраслей производства, которые занимаются сбором, обработкой и реализацией информации. Данные изменения привели к переходу на следующую ступень развития, т.е. к формированию новой экономики.

Не смотря на то, что некоторые ученые употребляют новую экономику как синоним постиндустриальной фазы развития общества, у нее есть ряд отличительных черт: глобализация экономики, глокализация рынков, мгновенная реакция рынка, индивидуализация, виртуализация рынка, информационное посредничество, совмещение рыночных стадий, человеческий капитал, снижение цены материальных ценностей по сравнению с интеллектуальными и растущий спрос на гламурную трендовую продукцию [6, с. 44 - 61; 7, с. 22 - 27].

Стоит отметить, что характеристика новой экономики не ограничивается перечисленными факторами, т.к. новая экономика представляет собой постоянно развивающуюся систему. Таким образом, новая экономика представляет собой новый экономический порядок, обусловленный перманентным созданием интеллектуальных продуктов, с целью последующего внедрения их в производство.

В условиях формирования новой экономики на первое место выходят инновации, развитие интеллектуального капитала, производство и внедрение высокотехнологичных товаров и услуг. Приоритетной задачей любой экономической системы выступает развитие инновационной экономики, обеспечивающей высокий уровень национальной конкурентоспособности [8, с. 128 - 131].

В связи с появлением нового экономического порядка, с созданием и внедрением инноваций в производство появляется необходимость в создании специализированных рабочих мест. Появляются новые профессии, что связано с переходом России на инновационный путь развития, появлением новых технологий, изменением функций работника и т.п. Профессии объединяются в группы профессий, образуют новые креативные индустрии [11, с. 46].

Развитию экономики, в первую очередь, способствует укрепление сектора услуг. Следует отметить, традиционно выделяют три сектора экономики [5, с. 55 - 59]:

- первичный сектор (сельское хозяйство, добыча природного сырья и его переработка в полуфабрикаты);
- вторичный сектор (производство конечной продукции материального характера);
- третичный сектор (услуги).

Экономика России становится все менее индустриальной, это доказывает снижение роли первичного и вторичного секторов экономики, и укрепление третичного сектора экономики - сектора услуг. Данная динамика наглядно представлена на рисунке 1. Доля первичного сектора в ВВП России за период с 2010 г. по 2014 г. снизилась с 5,8 % до 4,2 %, т.е. на 1,6 % . Доля вторичного сектора за аналогичный период снизилась с 43,1 % до 35,4 %, т.е. на 7,7 % . Обратная тенденция наблюдается в отношении третичного сектора: за период с 2010 г. по 2014 г. происходит рост с 51,1 % до 60,4 %, т.е. доля сектора услуг выросла на 9,3 % .

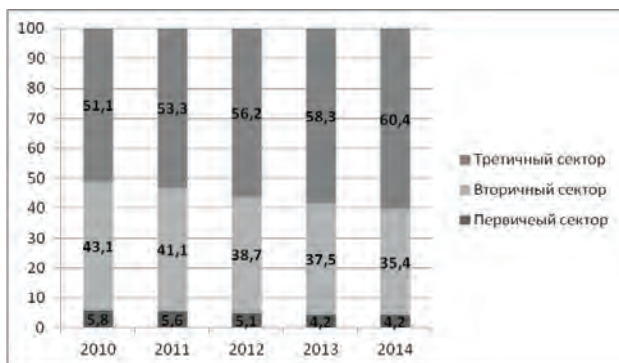


Рис. 1. Структура ВВП России по секторам экономики за период с 2010 г. по 2014 г. (%)⁴

В последние годы принято выделять четвертичный сектор – сектор интеллектуальных услуг, который вносит большой вклад в инновационное развитие экономики, создавая новое знание, обладающее определенной ценностью и способствующее внедрению инноваций в производство [5, с. 55 - 59].

Результатом формирования высокотехнологичного сектора экономики в регионах страны являются сильные промышленные кластеры, которые как точки экономического роста становятся генератором инновационного спроса, источником развития профессионального рынка рабочей силы и моделей социального партнерства территорий. Взаимодействие экономических факторов экономического роста, в свою очередь, создает неустойчивую динамику, циклическую динамику структурных преобразований секторов экономики и рынка рабочей силы, вызывая смену востребованных профессионально - квалификационных групп работников [4, с. 7 - 31].

К сектору высокотехнологичных отраслей относят виды экономической деятельности, характеризующиеся высоким уровнем технологического развития, а также, в качестве

⁴ Составлено на основе: Федеральная служба государственной статистики. Национальные счета [сайт]. URL: www.gks.ru/metod/met-dol81.docx (дата обращения: 22.02.16).

критерия отнесения к числу высокотехнологичных видов экономической деятельности применяют степень использования результатов научно - исследовательских и опытно - конструкторских разработок в том или ином виде экономической деятельности⁵.

Стоит отметить, что согласно Федеральной службы государственной статистики к высокотехнологичным видам экономической деятельности в России, в соответствии с международными классификациями, относят⁶:

- производство офисного оборудования и вычислительной техники;
- производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи;
- производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний, оптических приборов, фото - и кинооборудования, часов;
- производство летательных аппаратов, включая космические.

Следует отметить, инвестиции в основной капитал в высокотехнологичные виды экономической деятельности в России с каждым годом растут. Высокотехнологичный сектор занимает высокие позиции по привлечению инвестиций за период с 2010 г. по 2014 г., опережает его лишь производство одежды, обуви и мебели. На рисунке 2 представлена динамика инвестиций в основной капитал по высокотехнологичным видам экономической деятельности.

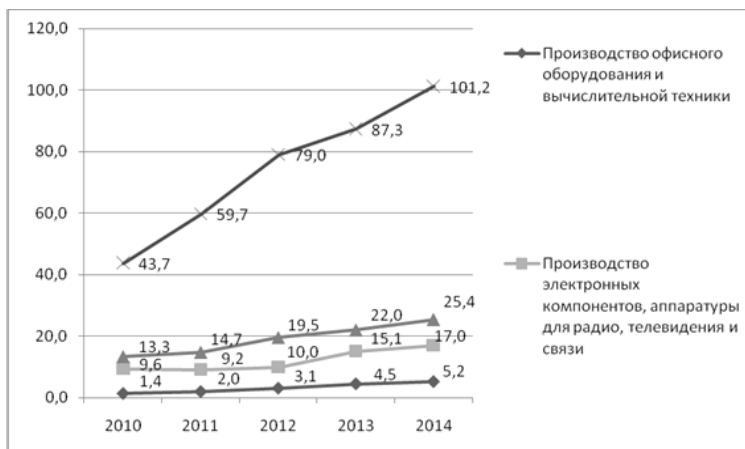


Рис. 2. Инвестиции основной капитал по высокотехнологичным видам экономической деятельности за период с 2010 г. по 2014 г. (млрд. руб.)⁷

За период с 2010 г. по 2014 г. совокупность затрат, направленных на приобретение, создание и воспроизводство основных фондов, т.е. затрат на новое строительство,

⁵ Федеральная служба государственной статистики. Эффективность экономики [сайт]. URL: www.gks.ru/metod/met-dol81.docx (дата обращения: 22.02.16).

⁶ Федеральная служба государственной статистики. Наука, инновации и информационное общество [сайт]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/# (дата обращения: 22.02.16).

⁷ Составлено на основе: Федеральная служба государственной статистики. Инвестиции [сайт]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/# (дата обращения: 24.02.16).

реконструкцию, включая расширение и модернизацию объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости⁸ по каждому высокотехнологичному виду экономической деятельности, растут. Так, инвестиции в производство офисного оборудования и вычислительной техники выросли с 1,4 до 5,2 (на 3,8 млрд. руб.), в производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи выросли с 9,6 до 17,0 (на 7,4 млрд. руб.), в производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний, оптических приборов, фото - и кинооборудования, часов выросли с 13,3 до 25,4 (на 12,1 млрд. руб.), в производство летательных аппаратов, включая космические с 43,7 до 101,2 (на 57,5 млрд. руб.). Таким образом, наибольший приток инвестиций приходится на производство летательных аппаратов, включая космические.

Переход России на инновационный путь развития требует все больших инвестиционных вложений. В структуре прироста инвестиций высокотехнологичных видов экономической деятельности в последние годы практически отсутствовал вклад отраслей, которые относятся к негосударственному и несырьевому секторам экономики, практически вся динамика инвестиций обусловлена изменением инвестиционной политики государства, компаний с государственным участием [1, с. 4 - 17.].

Объем инновационных товаров, работ, услуг, произведенных в высокотехнологичных видах экономической деятельности за 2012 г. и 2013 г., составил 1223106,4 и 1404419,5 соответственно. Следует отметить, что доля инновационных товаров, работ, услуг, произведенных в высокотехнологичных видах экономической деятельности от общего объема инновационных товаров, работ, услуг, произведенных в России в 2012 г., составила 3,7 % , в 2013 году 3,4 % . На рисунке 3 изображен вклад каждого отдельно высокотехнологичного вида экономической деятельности в высокотехнологичный сектор экономики по объему производства инновационных товаров, работ, услуг. Прослеживается тенденция к росту объема инновационных товаров, работ, услуг, произведенных в высокотехнологичных видах экономической деятельности: с 2012 г. по 2013 г. наблюдается рост с 1223106,4 ед. до 1404419,5 ед., т.е. на 181313,1.

За данный период произошел рост объема инновационных товаров, работ, услуг по каждому высокотехнологичному виду экономической деятельности: в производстве офисного оборудования и вычислительной техники увеличение с 46202,4 до 48389,3 (на 2186,9); в производстве электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи увеличение с 265555,0 до 281185,6 (на 15630,6); в производстве медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний, оптических приборов, фото - и кинооборудования, часов увеличение с 479023,9 до 511613,6 (на 32589,7); в производстве летательных аппаратов, включая космические увеличение с 432325,1 до 563231,1 (на 130906) единиц. Таким образом, наибольший рост объема инновационных товаров, работ, услуг приходится на производство летательных аппаратов, включая космические, а наименьший на производство офисного оборудования и вычислительной техники.

⁸ Федеральная служба государственной статистики. Методологические данные [сайт]. URL: [www.gks.ru / metod / met _ pr2.docx](http://www.gks.ru/metod/met_pr2.docx) (дата обращения: 25.02.16).

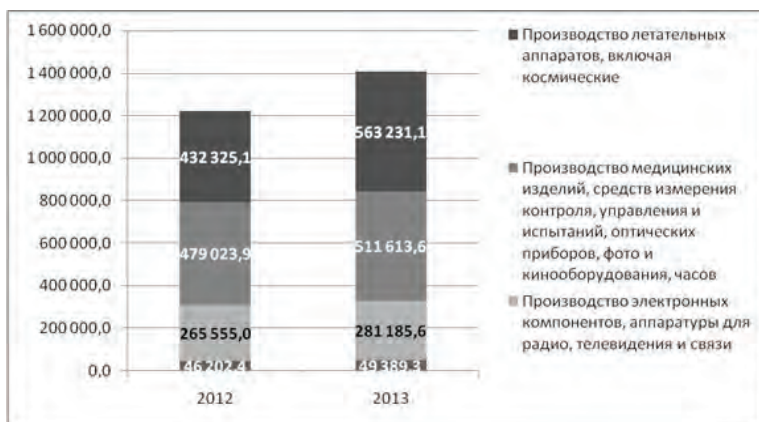


Рис. 3. Объем инновационных товаров, работ, услуг, произведенных в высокотехнологичных видах экономической деятельности за период с 2012 г. по 2013 г. (единиц)⁹

Экономический кризис 2008 г., снижение цен на нефть и обострение отношений с западными странами показали, что следование российской экономикой экспортной политики неэффективно. Стало очевидно, что для устойчивого развития России необходим переход на инновационный путь развития экономики. Однако преобразования в России направлены не на полное освобождение от промышленности, а на использование ее потенциала для расширения экономического спектра страны и развития новых отраслей. Принципы организации экономики услуг и креативной экономики интегрированы в политику реструктуризации, но рассматриваются как необходимое дополнение к промышленной специализации. Основной стратегией развития, таким образом, стала диверсификация экономической активности, в основе которой лежит сфера услуг и высокотехнологичное производство [9, с. 173]. В России процесс становления экономики с сильным инновационным сектором в значительной степени финансируется за счет ресурсов, аккумулируемых и привлекаемых вертикально интегрированными компаниями топливно - энергетического комплекса, а также средств, предоставляемых государством непосредственно или формирующихся благодаря проведению соответствующей государственной политики [3, с. 4 - 16].

Список использованной литературы

1. Акиндинова, Н. В. Российская экономика на повороте [Текст] // Вопросы экономики. – 2014. – № 6. – С. 4–17.
2. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования [Текст] / пер. с англ. под ред. А. В. Жукова. – М. : Academia, 1999. – 788 с.
3. Березинская, О. Б. Инвестиционный процесс в российской экономике: потенциал и направления активизации [Текст] // Вопросы экономики. – 2014. – № 4. – С. 4–16.

⁹ Составлено на основе: Федеральная служба государственной статистики. Инновации [сайт]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 04.04.15).

4. Глазьев, С. Ю. О стратегии развития экономики России [Текст] // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 3. – С.7–31.
5. Дубовкин, П. О. Особенности создания знания в рамках четвертичного сектора [Текст] // Креативная экономика. – 2009. – № 11. – С. 55–59.
6. Иванов, Д. В. Гламурный капитализм: логика «сверхновой» экономики [Текст] // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 44–61
7. Кузнецов, А. В. Новая экономика и постиндустриальное общество: сопоставление понятий [Текст] // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 2. – С. 22–27
8. Локалов, А. А. Инновационная экономика и новая экономика: соотношение процессов и понятий [Текст] // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013. – № 1. – С. 128–131.
9. Стародубровская, И. Стратегии развития старопромышленных городов: международный опыт и перспективы в России [Текст] / И. Стародубровская. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2011. – 248 с.
10. Федеральная служба государственной статистики [сайт]. URL: www.gks.ru.
11. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее [Текст] / Р. Флорида. – М. : Классика – XXI, 2005. – 430 с.

© Филиппова Д.И., 2016

Харламов Н.Н.,
магистр 2 курса
института экономики и управления
СКФУ,
г. Ставрополь, Российская Федерация

О РОЛИ ЦЕНЫ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные условия хозяйствования, рассматриваемые многими экономистами, специалистами не как кризис, а как так называемая «новая реальность», сопряжены с глубокими преобразованиями, ориентированными на формирование адекватного рыночного механизма. Проходят эти изменения весьма болезненно, многие хозяйственные субъекты, особенно малого и среднего бизнеса, оказались в тяжелом финансовом положении, имеют низкий уровень рентабельности, либо несут убытки от реализации товаров, работ, услуг. Поиск возможностей увеличения прибыли, при чем с наименьшими затратами, имеет для них жизненное значение. В этот момент важно использовать наиболее эффективные инструменты рыночного механизма, к числу которых относится ценовая стратегия.

Высококонкурентная, быстроизменяющаяся внешняя среда инициирует такие условия хозяйствования, в которых предприятия не могут формировать цены случайно, необоснованно. В настоящее время, когда большая часть потребителей очень чувствительна к ценовым факторам предложения, важен оптимальный уровень цены,

который должен быть спрогнозирован и вариативен в зависимости от рыночной ситуации в направлении укрепления финансового состояния и наращивания деловой активности предприятия. По нашему мнению, особая значимость цены в «новой экономической реальности» определяется тем, что она позволяет решить проблемы выживания и устойчивого развития хозяйствующего субъекта либо же может привести к его краху, банкротству.

Сущность цены может быть рассмотрена с разных точек зрения: общеэкономической, корпоративной, маркетинговой [1]. В рамках первого подхода ее можно определить как регулятор обмена, механизм согласования спроса и предложения, меновая стоимость товара в денежном выражении. На корпоративном уровне цена воспринимается важнейшим фактором обеспечения долговременной рентабельности, инструмент покрытия затрат и получения прибыли, эффективное средство конкуренции. С точки зрения маркетинга, цена – инструмент формирования «воспринимаемой ценности» товара, компонент имиджа товара, важнейший фактор позиционирования, информация для потребителей, индикатор маркетинговых усилий деловой организации [2].

Важность ценовых решений заключается в том, что конкретный уровень цен на продукцию непосредственно влияет на операционную прибыль и рентабельность предприятия. В финансовой политике организации цена используется как инструмент, максимизирующий получение прибыли и прирост ее рыночной стоимости. В связи с этим она должна обеспечивать финансирование развития предприятия как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Незначительное ее изменение уже ведет к незамедлительной реакции рынка и может привести к серьезному дисбалансу рыночных сил.

Предприятие самостоятельно определяет схему разработки ценовой политики исходя из целей и задач развития компании, организационной структуры и методов управления, установившихся традиций на предприятии, уровня издержек производства и других внутренних факторов, а также состояния и развития предпринимательской среды, т.е. внешних факторов [3].

Множественность воздействующих факторов на формирование цены, полярность ее ролей в получении прибыли и максимизации рыночной стоимости организации предопределяют сложность в принятии решений в области установления цен на товары. Низкая эффективность воздействия проводимой отечественными предприятиями ценовой политики как на прибыль, так и «воспринимаемую ценность» товара связана с тем, что цена еще слишком привязана к затратам и / или устанавливается исходя из неверного их анализа; меняется не достаточно часто для учета всей совокупности детерминирующих ее факторов; зачастую недостаточно дифференцирована для различных сегментов, условий покупки, используемых материалов; рассматривается в отрыве от маркетинговых инструментов – товара, продвижения и распространения. Данные обстоятельства указывают на необходимость исследования проблемы формирования действенной ценовой стратегии применительно к конкретным условиям хозяйствования.

В новой экономической реальности ценовая стратегия отечественных предприятий должна представлять собой действенный инструмент конкурентной борьбы на товарном рынке. В период резких конъюнктурных изменений российским бизнес - структурам необходима разработка четких правил ценового поведения, учитывающего возможность корректировки цен и воздействия на ценность продукта для потребителя.

Список использованной литературы

1. Багиев Г.Л. Маркетинг : учебник; под ред. Г.Л. Багиева. – СПб. : Питер, 2008 – 736 с.
2. Соловьев Б.А. Маркетинг : учебник. – М. : «Инфра - М», 2008. – 383 с.
3. Максименко Л.С., Говядовская О.В., Падалка О.В. Стратегическое планирование хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. Сочи : Ритм, 2010. – 160 с.

© Харламов Н.Н., 2016

Храмцова Н. А.,
к.э.н., доцент, СибАДИ,
Рейтер Н. Э.,
студент СибАДИ
г. Омск, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Существенная роль в финансовой глобализации принадлежит Великобритании. Она первой из великих государств централизовала свою денежно - финансовую систему, учредив в 1694 г. Банк Англии, а затем подчинив правительству системы сбора налогов и государственного долга. Лондон стал первым глобальным финансовым центром, а фунт стерлингов – первой полноценной мировой резервной валютой. Для закрепления ведущих позиций в системе мировых финансов Британия отвела себе ключевую роль в классическом золотом стандарте (1815 - 1914 гг.), в работе финансового комитета Лиги Наций (обеспечившем Англии главенствующее место в золотодевизном стандарте) и в первой международной финансовой организации – Банке международных расчетов (1930 г.), по настоящее время координирующем действия центральных банков крупнейших экономик планеты. Она так же активно участвовала в разработке проектов создания МВФ и Всемирного банка (1944г.).

Именно Англия создала первый прототип современных ТНК – Британскую Ост - Индскую компанию (1600 г.), которая сыграла ключевую роль в интеграции богатейших рынков Индии и Китая в мировую экономику.

В современном мире Великобритания и США контролируют не только 2 / 3 глобальных финансовых потоков, но также и значительную долю корпоративных активов планеты.

С момента создания Европейского центрального банка (1998 г.) евро и доллар вступили в ожесточенную схватку в борьбе за мировое лидерство. Декада противоборства между США и Еврозоной была использована Британией для создания необычайно привлекательного инвестиционного имиджа лондонскому Сити. Это произошло благодаря проведению гибкой налоговой политики в отношении иностранных резидентов, а также передаче функций надзора за рынками финансовых услуг единому государственному регулятору. За счет независимой от ЕЦБ монетарной политики Лондону удалось не только привлечь на свои международные финансовые рынки значительные объемы капиталов с обеих сторон Атлантики, но и потеснились в 2006 г. Нью - Йорк на глобальном

финансовом Олимпе, однако, в 2014 г. Нью - Йорк вернул себе право называться главным центром планеты. [1]

Достаточно объемный британский внутренний рынок акций и облигаций дополняется ключевой ролью Лондона в качестве важнейшего центра торговли международными акциями и облигациями. В отличие от рынков акций других европейских стран, которые в основном являются национально ориентированными, на Лондонской бирже широко представлены иностранные ценные бумаги. В 2013г. здесь котировались ценные бумаги 529 иностранных компаний (на Нью - Йоркской фондовой бирже – 519, на Nasdaq – 309 компаний). Британия остается вторым после США глобальным центром эмиссии и торговли международными облигациями. На регистраторов (банки, ведущие учет облигационных займов), расположенных в Лондоне, приходится 70 % вторичного рынка международных облигаций.

Следует отметить, что после распада СССР именно Лондон превратился в главного оператора финансовых потоков на Евразийском континенте. Финансовая открытость Британии (определяемая как суммарные потоки прямых портфельных инвестиций) увеличилась в период с 1990 - 2010 гг. в 37 раз и достигла свыше 1300 % относительно ВВП, тогда как соответствующий показатель в США возрос за это время только в 3,5 раза и составил около 300 % к ВВП [2].

С Лондоном так же тесно связано развитие современного рынка страховых услуг, где в первой половине XVIII в. был учрежден целый ряд компаний по страхованию жизни и различных видов рисков (в морских перевозках, финансовых операциях, от стихийных бедствий). Сегодня британский рынок страховых услуг – крупнейший в Европе и третий в мире после США и Японии. Он в большей степени интернационален, чем рынки других стран. Страхование компании Сити и корпорация Lloydis занимают первое место по объему страхования морских и авиационных перевозок (20 % мирового рынка), а на Балтийской бирже в Лондоне осуществляется до половины всех мировых сделок по фрахтованию морских судов. На Лондонский рынок приходится почти 10 % международных договоров по перестрахованию. В 2013 г. премиальных доход британского страхового рынка достиг 330 млрд.долл.

Таким образом, современная глобальная финансовая система своему зарождению и становлению во многом обязана англосаксонским институтам, которые на протяжении трех веков доминируют на международных финансовых рынках. За этот период они накопили существенный опыт по разработке и внедрению в систему международных отношений регуляторных механизмов и инструментов финансового рынка [3]. Несмотря на возрастающую критику в адрес действующей системы глобального финансового посредничества, доллар по - прежнему остается основной валютой, в которой номинируются международные финансовые активы, а Лондон продолжает играть ключевую роль в перераспределении глобальных финансовых ресурсов.

Операторами глобальных финансовых потоков, а также основными субъектами международных финансовых рынков все еще выступают американские, британские транснациональные банки, которые фактически монополизировали международные валютные и фондовые рынки. [4]

По сути, развитие Евразийского экономического пространства могло бы послужить базой для реализации нового проекта жизнедеятельности человечества, когда творческое

начало, таланты и способности человека направлены не на повышение эффективности современного потребительского общества с целью получения сверхприбылей на рынке в интересах транснациональных компаний и банков (современная глобальная финансовая система), а на расширение сфер жизнедеятельности человечества, переход на новый уровень понимания и познания целей и путей его развития (ноосферно - космическая цивилизация). Решение этой сверхзадачи требует выхода за традиционные рамки деления экономики на “виртуальную” и “реальную” путем подчинения жажды наживы императивам развития.

Список использованной литературы

1. Кузнецов А. Посткризисное усиление англо - американского глобального лидерства / А. Кузнецов. – Экономическая теория, 2013. – №4. – С.74 - 84.
2. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие / Е. Ф. Авдокушин. – М.: ИВИЦ "Маркетинг", 2012. – 366 с.
3. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ / П.Х. Линдерт. – М.: “Прогресс”, 1992. – 518 с.
4. Храмова Н.А. Экономика организаций (предприятий): практикум / Н.А. Храмова. – Омск: СибАДИ, 2015. – 49 с.

© Храмова Н.А., Рейтер Н. Э., 2016

Короткова А.Н.,

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

Паевская А.А.,

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

Хусанова А.М.,

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

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Знание системы управления не является многофункциональным, каждый этап требует особенный набор управленческих инструментов. Компании, которые осознают динамику данного процесса, плодотворно функционируют в отрасли, т.к. максимально продуктивно используют имеющиеся инструменты знаний [1, 2, 3].

На данный момент, управление знаниями в организациях является широко известной, но пока мало кому понятной практикой. Многие считают это направление модным, но бесполезным. До тех пор, пока не уходит работник, знания и навыки которого были наиболее важными для бизнеса. Или главный «составитель» клиентской базы, которая стала основной точкой контакта для всех клиентов. Также, носитель корпоративных ценностей, который был гарантом их поддержки в своем блоке. Из компании, где знаниями не управляют, постоянно происходит «истощение» опыта, навыков, системы обучения, контактов и денег. Управление знаниями - это нечто гораздо большее, чем информационный архив или набор готовых решений. Это организационная философия, которая используется на практике для повышения устойчивости бизнеса.

Как известно, на данный момент человечество вступило в такую фазу своего развития, когда знания становятся ключевым конкурентным преимуществом личности, предприятия, общества. При этом множество знаний индивидуумов образует знания организации, а множество знаний индивидуумов и предприятия - знания общества. В свою очередь, общество должно обеспечивать условия для создания и передачи знаний между организациями и индивидуумами.

Тенденцией становится все большее проникновение рыночных отношений внутрь организации. В этом случае организация становится мини - обществом и все, что присуще обществу, присуще и ей. Следовательно, организации нужны все типы познаний, какие имеются в обществе. Обладание не только промышленными, производственными, финансовыми, однако и общественно - психологическими, педагогическими познаниями становится остро необходимо, при этом с формированием определенных внутриорганизационных институтов.

Как правило, чтобы понять, что такое управление знаниями, отталкиваются от процессов и принципов, связанных с созданием, приобретением, овладением, передачей и использованием знаний и опыта. Определенные установления акцентируют внимание, на том, что это процедура получения коллективного навыка для его многостороннего применения компанией там, где он может оказаться нужен для достижения наивысшей эффективности. Важнейшей составляющей управления знаниями в организации является обучение.

Большое количество концепций, которые характеризуют умение работников, которые работают в компании (человеческие средства, человеческие возможности, человеческий капитал, общественный капитал, интеллектуальный капитал и пр.), обладают одной единой составляющей - познаниями, какими владеют и какие применяют люди, трудящиеся в организациях, для достижения их целей.

Процедура управления знаниями может быть показана по - разному, однако в основных случаях все сводится к тому, что для управления знаниями - значит распоряжаться процессами формирования интеллектуального капитала фирмы: превращением данных в «активное» основное познание, покупкой, распространением познаний и обменом ими среди сотрудников, исключением устаревающих знаний. Основными знаниями сравнительно организации - это знания, обеспечивающие ее конкурентоспособность на рынке; для определенного работника - повышающие результативность совершаемых им управленческих, коммуникативных, производственных действий и способствующие формированию его продвижению по службе в данной организации.

Опыт демонстрирует, что никак не нужно концентрироваться на одном из имеющихся подходов, а рекомендуется использовать ту комбинацию организационных, коммуникационных и научно - технических инструментов, которое сможет помочь фирме благополучно разливать собственные стратегические тенденции и решать тактические проблемы.

Соответственно, в различных компаниях (и часто в разное время) будет меняться, и формулировка термина «управление знаниями».

На данный момент существует два основных процесса, которые находятся в постоянном цикле:

- сбережение и применение познаний;
- непрерывного улучшения внешних обрисовок (онтологии).

Данные процессы взаимодействуют между собой, поэтому в система обеспечивает возможность изменения онтологического описания в процессе эксплуатации системы без необходимости ее перепрограммирования.

Создание системы управления знаниями заставляет задуматься, который является камнем преткновения уже для второго поколения разработчиков автоматизированных систем, - где и как добывать информацию (данные и знания)?

Корпоративная информация может храниться в двух формах. Материальная, или явная, информация - это информация, которую возможно отыскать в бумагах компании в форме отчетов, статей, писем, записок, посланий и т.д. Индивидуальная, или скрытая, информация — это индивидуальное понимание, неразделимо сопряженное с персональным навыком. Его возможно представить посредством непосредственного контакта - «с глазу на глаз», при помощи специализированных операций извлечения познаний. Непосредственно скрытое знание - это практическое знание, которое является основным при принятии заключений и управления. В реальности, данные два вида информации, как две стороны одной медали, идентично значимы в структуре концепции управления знаниями.

При исследовании концепции управления знаниями возможно отметить последующие этапы.

1. Накапливания. Естественное и бессистемное накопление данных в компании.
2. Извлечение. Процедура переноса компетентности профессионалов в специалиста. Это один из более сложных и непростых стадий, от его успешности зависит дальнейшая жизнестойкость системы.
3. Структурообразование и формализация. На данной стадии обязаны быть выделены основные определения, выработана структура представления данных. Она должна быть предельно наглядной и такого рода, чтобы ее было просто заменять и дополнять. Непосредственно на данной стадии формируются отображения и модели бизнес процессов и структуры потоков данных.
4. Конструирование концепции. Предметная постановка проблемы, создание архитектуры и спецификаций с целью программирования.
5. Программное осуществление. Создание непосредственно программного комплекса концепции.
6. Сервис. Под ним подразумевается корректировка формализованных сведений и познаний (добавление, развитие); «очистка» - устранение старых данных; фильтрация сведений и познаний с целью поиска, необходимых пользователям.

Список использованных источников

1. 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.

2. 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.

3. Ключко Е.Н., Попова Е.Д. Аутсорсинг как фактор развития сектора интеллектуальных услуг // Экономика и предпринимательство. – М., 2015. – №6. Часть 2. – С. 882 - 886

© Короткова А.Н., 2016

© Паевская А.А., 2016

© Хусаинова А.М., 2016

Ургалкин Ю.А.,

доктор философских наук, профессор.,

Бондарев С.И.,

кандидат философских наук, доцент.,

Чеджемов Г.А.,

старший преподаватель.,

СГЭУ,

г. Самара, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

В условиях системного кризиса, переживаемого современным российским обществом, особую актуальность приобретает задача создания нового социокультурного пространства на основе непрерывного реформирования духовных, культурных, природных, этнических и технологических компонентов социальной системы.

Историческое развитие, сложные климатические условия, самобытный характер хозяйственного уклада, особенности бытия и сознания многонационального народа России привели к формированию «общинного типа экономики», основанной на традиционных ценностях крестьянской общины или артели. В дальнейшем, в процессе эволюции общественных отношений стала формироваться более сложная система взаимодействий, характерной чертой которой стало выделение индивидуума со своими интересами, желаниями и потребностями. В результате процесс обновления общества породил такой новый социальный феномен, как корпоративизм.

В научной литературе существует множество определений понятия «корпоративная культура», связанных с именами таких известных ученых, как Дж. Каттер, Дж. Хескет, Л. Каммингс, П. Друкер и многих других. Нам представляется, что наиболее точную дефиницию предложил автор целого ряда работ по организационной культуре

американский ученый Э. Шейн, определяющий корпоративную культуру как «модель поведенческих норм, разделяемых всеми, которая была использована в прошлом и признана правильной. Она должна быть передана для усвоения новым членам организации как единственно правильный способ восприятия, представления и отношения»[1,56]

В социологической трактовке идеи корпоративизма исходят из теории общественного договора Ш. Монтескье и Ж. - Ж Руссо и взглядов Э. Дюркгейма на роль профессиональных ассоциаций в социальной жизни [2]

Корпоративная культура, предусматривающая соблюдение баланса частного интереса личности и интереса организации, выступает важным инструментом управления персоналом и индикатором эффективности деятельности организации, которая проявляется:

- в слаженности, взаимодействии («командный дух»);
- в удовлетворенности работой и гордости за ее результаты;
- в преданности организации и готовности соответствовать ее высоким стандартам;
- в высокой требовательности к качеству труда;
- в готовности к переменам, вызванным требованиями прогресса и конкурентной борьбой.

Важным компонентом корпоративной культуры являются корпоративные стандарты, одним из которых является корпоративный кодекс. Он отражает идеологическую основу организации, регламентирует поведение ее членов, определяет цели и задачи деятельности, формулирует корпоративные ценности. Успех деятельности той или иной организации в значительной степени зависит от того, насколько её сотрудники объединены общими целями и общим отношением к своему труду. Действенным стратегическим инструментом, позволяющим ориентировать все подразделения и отдельных лиц на единые цели, мобилизовать инициативу сотрудников, обеспечивать и облегчать общение, является корпоративная культура. Именно она формирует историю компании и организационную структуру, правила коммуникации и принятия решений, внутренние ритуалы и легенды[3,23]

До недавнего времени корпоративную культуру как социальный феномен относили только к экономическим организациям, направленным на получение прибыли. Но практика показывает, что она присуща и другим сферам жизни общества, таким, например, как система образования. Характерным примером может служить высшая школа. Корпоративная культура высшего учебного заведения является атрибутом организации и представляет совокупность поведенческих стандартов, норм, традиций, символов, ритуалов, церемоний и т.п., которые соответствуют ценностям и верованиям, разделяемым всеми сотрудниками, и передаются в виде определенного опыта[4,102] Она в настоящее время выполняет важную роль объединения всех членов вузовского сообщества в единую команду для эффективной реализации миссии учебного заведения. «Современный вуз – это не только научное и образовательное учреждение, но и социально - экономический центр, готовящий специалистов с навыками организатора, руководителя, воспитателя и общественного деятеля, наделенного способностью к инновациям, обладающего высокой социальной и моральной ответственностью»[5,236]

В настоящее время на фоне реформ системы образования в Российской Федерации идет активное формирования и развитие вузовского корпоративизма. Богатый опыт в этом плане

накоплен в Самарском государственном экономическом университете (СГЭУ). Разработан и принят корпоративный кодекс СГЭУ, в котором сформулирована миссия учебного заведения, определены стратегия и базовые ценности, которые поддерживаются большинством сотрудников и студентов; выработана оптимальная организационная структура, нацеленная на общий результат; разработан комплекс коллективных мероприятий, способствующих налаживанию доброжелательных взаимоотношений между сотрудниками и студентами; эффективно функционируют внутренние коммуникации[6,142] Приобщение к корпоративной культуре начинается в СГЭУ сразу после приема на работу или учебу. Проводятся мероприятия по знакомству с техникой безопасности и общими условиями труда. Преподаватели имеют возможность на регулярной основе повысить свою квалификацию. С этой целью проводятся тренинги и семинары, обучающие информационным технологиям, развивающие коммуникативные способности и т.п.

Студенты с первых дней пребывания в университете воспринимаются как полноправные члены коллектива со своими интересами и потребностями. В связи с этим неотъемлемой частью университетской корпоративной культуры становится стимулирование студенческой активности, создание системы студенческого самоуправления. Результатом такой политики являются неоднократные победы студентов СГЭУ во всероссийских и международных олимпиадах, конкурсах, их активное участие в программах международных обменов, в конференциях и грантовых проектах. Творчески настроенный студент имеет полную возможность реализовать свои способности и желания, найти занятие по душе в молодежном центре, который включает в себя студенческое научное общество, коллективы художественной самодеятельности, команду КВН, стройотряд и другие студенческие объединения.

Таким образом, очевидно, что стратегические цели университета могут быть достигнуты только в случае, если они разделяются не только руководством, но и преподавателями, сотрудниками и студентами. Катализатором этих процессов служит корпоративная культура. Целенаправленное выстраивание определённой корпоративной культуры в соответствии со стратегией развития университета становится одной из важнейших задач коллектива.

ЛИТЕРАТУРА

- 1.См.: Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. Под ред. В.А. Спивака. СПб: Питер, 2002. С.56;
- 2.См.: Монтестье. О духе законов [Электронный ресурс] / Шарль Луи де Монтестье. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.monteske.info>, свободный.; Руссо Ж. - Ж. Педагогические сочинения: В 2 т. - М., 1981.; Дюркгейм Э.Г. О разделении общественного труда. Метод социологии. Общ. ред. А.Б. Гофмана. М., 1991.
- 3.Емельянов Ю. Корпоративная культура как «формула успеха» бизнес - организации / Ю. Емельянов, А. Хачатурян // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 1. С. 23.
- 4.Н.А. Серова, А.П. Жабин, Л.В.Полынова. Корпоративная культура вуза как необходимый фактор его стратегического развития. // Вест. Самар. гос. эконом. ун - та. Самара, 2012. № 12(98). С.102.

5.Ю.А. Ургалкин, С.И. Бондарев, С.В. Борисов. Некоторые аспекты социализации студенческой молодежи в системе образования. // Проблемы развития предприятий: Теория и практика. Материалы 12 - й Международной конференции 21 - 22 ноября 2013 года - Ч.3. - Самара: Изд - во Самар. гос. эконом. ун - та, 2013. С.236.

6. См.: Кочеткова Н.В., Краснова К.А. Исследование Корпоративной культуры высшего учебного заведения с целью формирования корпоративных стандартов (на примере СГЭУ) // Вест. Самар. гос. ун - та. Самара, 2012. № 7(93). С.96 - 97; Кочеткова Н.В. Влияние феномена корпоративной культуры на успешность и эффективность функционирования организации // Вест. молодых ученых Самар. гос. ун - та. Самара, 2007. № 2 / 1 (16). С. 142.

© Ургалкин Ю.А., 2016

© Бондарев С.И., 2016

© Чеджемов Г.А., 2016

Шагалин В.В.,

студент 2 курса

направления подготовки «Управление качеством»

факультета промышленных технологий

ПензГТУ,

г. Пенза, Российская Федерация

СВЯЗЬ МЕЖДУ РЕШЕНИЯМИ ПРЯМОЙ И ДВОЙСТВЕННОЙ ЗАДАЧ ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Каждой задаче линейного программирования можно поставить в соответствие другую задачу, называемую двойственной по отношению к исходной [2,7].

Пусть исходная задача имеет вид:

$$\begin{cases} 14x_1 + 12x_2 + 11x_3 \leq 180 \\ 13x_1 + 11x_2 + 13x_3 \leq 210 \\ 11x_1 + 12x_2 + 15x_3 \leq 236 \\ x_{1-3} \geq 0, \in Z \end{cases}$$

$$F = 20x_1 + 24x_2 + 22x_3 \rightarrow \max$$

Предположим, что некоторая организация решила закупить ресурсы S_1, S_2, \dots, S_m у первой организации [4]. Необходимо установить цены на эти ресурсы y_1, y_2, \dots, y_m . Так как в исходной задаче нужно найти максимум целевой функции, а все неравенства системы ограничений имеют знак \leq , следовательно, все неравенства системы уже приведены к одному смыслу [2,5,6]. Составляем расширенную матрицу A исходной задачи, в которую включаем столбец свободных членов и строку коэффициентов при переменных целевой функции:

$$A = \begin{pmatrix} 14 & 12 & 11 & 180 \\ 13 & 11 & 13 & 210 \\ 11 & 12 & 15 & 236 \\ 20 & 24 & 22 & F \end{pmatrix}.$$

Составим матрицу A^T , транспонированную к матрице A :

$$A^T = \begin{pmatrix} 14 & 13 & 11 & 20 \\ 12 & 11 & 12 & 24 \\ 11 & 13 & 15 & 22 \\ 180 & 210 & 236 & Z \end{pmatrix}.$$

Сформулируем двойственную задачу на основе полученной матрицы A^T и условия неотрицательности переменных:

$$Z = 180y_1 + 210y_2 + 236y_3 \rightarrow \min$$

$$\begin{cases} 14y_1 + 13y_2 + 11y_3 \geq 20 \\ 12y_1 + 11y_2 + 12y_3 \geq 24 \\ 11y_1 + 13y_2 + 15y_3 \geq 22 \\ y_{1-3} \leq 0 \end{cases}$$

Результат решения двойственной задачи найдем в программе Excel (рисунок 1)[1,3]:

	A	B	C
1	Переменные		
2	y1	y2	y3
3	2	0	0
4			
5	Функция цели:	360	
6			
7	Ограничения:		
8	28	20	
9	24	24	
10	22	22	

Рисунок 1 - Решения двойственной задачи

Переменные y_1, y_2, y_3 называются объективно обусловленными оценками, и они показывают, на сколько денежных единиц изменится прибыль от реализации продукции при изменении запаса соответствующего ресурса на одну единицу.

По найденному решению можно сказать, что при изменении запаса первого ресурса на единицу доход предприятия увеличится на 2 ден. ед.

Список использованной литературы

1. Долгушева Л.Н., Дятков В.С., Колесникова С.В., Ярошук С.В. Разработка автоматизированной системы учета деятельности отдела опеки и попечительства // В сборнике: Информационные ресурсы и системы в экономике, науке и образовании. Сборник статей V Международной научно - практической конференции. 2015. С.33 - 36.
2. Колесникова С.В. Финансовые операции с элементарными потоками платежей // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2015. №6 - 1 с. 136 - 138.
3. Долгушева Л.Н., Дятков В.С., Колесникова С.В., Грушина Т.А. Разработка автоматизированной системы учета торговой деятельности предприятия. // В сборнике: Информационные ресурсы и системы в экономике, науке и образовании. Сборник статей V Международной научно - практической конференции. 2015. С.36 - 40.

4. Колесникова С.В. Ковалерова Н.В. Статистический анализ ситуации на рынке жилья пензенской области // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 14 с. 60 - 64.

5. Алехина М.А., Барсукова О.Ю. О надежности схем, реализующих функции из P_3 // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Физико - математические науки. 2012. №1. с.57 - 65.

6. Федосеев В.М. Математическое образование инженера в контексте стандартов CDIO: методический аспект // Инженерное образование. – 2014. - №16. – С. 93 – 97.

7. Алехина М.А., Ягова Е.Ю. Профессиональная направленность математической подготовки бакалавров направления «биотехнология» // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2015. Т. 3. № 6 (28). С. 62 - 66.

© Шагалин В.В., 2016

Шайлиева М.М., студентка 3 курса
факультета финансово - экономического
КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Краснодар, Российская Федерация

СТРУКТУРА ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ И ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ И ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ И УСЛУГ

В состав каждого промышленного предприятия входит определенный комплекс цехов, участков и служб так называемого вспомогательного производства (хозяйства).

Структура вспомогательного хозяйства предприятия состоит из следующих элементов:

- вспомогательные цеха: ремонтно - механические, энергетические, инструментальные и ряд других (в зависимости от специфики отраслей промышленности);
- обслуживающего хозяйства (транспортно - складского и вспомога - тельного участка);
- службы в основных производственных цехах.

Рабочие, занятые в этих подразделениях, относятся к вспомогательным рабочим.

Основное назначение вспомогательного хозяйства - обеспечение профилактическим, предупредительным обслуживанием нормального протекания основных производственных процессов и устранение возникающих перебоев в производстве.

Вспомогательные работы и функции обслуживания по степени их связи с основным производством подразделяются:

- на выполняемые непосредственно в составе основного производства;
- на непосредственно не связанные с основным производством, которые могут быть выполнены отдельно от него.

Соответственно и вспомогательные рабочие подразделяются на две группы.

Как показывает анализ, резервы повышения производительности труда в значительной мере заключаются в совершенствовании организации и технической оснащенности вспомогательных работ.

Совершенствование техники и организации вспомогательного производства предприятия представляет систему мер, направленных на улучшение обслуживания основного производства, в целях общего повышения эффективности производства.

Система рационального обслуживания производства предусматривает:

- специализацию и централизацию на предприятиях важнейших функций обслуживания, которые могут быть отделены от процесса непосредственного изготовления продукции;
- технологическое регламентирование выполнения транспортно - складских, погрузочно - разгрузочных и других вспомогательных работ на основе применения принципов комплексной технологии и увязывание его с работами по техническому перевооружению предприятия;
- механизацию транспортно - складских, погрузочно - разгрузочных работ на основе типовых решений, унификации средств механизации;
- концентрацию транспортно - складских и погрузочно - разгрузочных работ на крупных предприятиях, выполнение их единым транспортно - складским цехом предприятия;
- проведение работ по ремонту промышленных зданий и сооружений специализированными ремонтно - строительными организациями;
- совершенствование ремонтного хозяйства предприятий;
- выбор вариантов выполнения всех операций по обслуживанию, которые были бы связаны с наименьшими затратами труда и средств;
- сокращение объема работ на основе рационализации и совмещения операций по обслуживанию с основными производственными процессами;
- производительное использование машин и механизмов, применяемых при осуществлении транспортных, ремонтных, инструментальных, контрольно - сортировочных и других работ;
- внедрение сравнительного анализа, рациональных форм организации, научно обоснованных методов нормирования, планирования и учета труда.

Выпуск продукции, работ, услуг вспомогательными производствами оформляется следующими документами:

1. Накладные – в которых указывается количество изготовленных и сданных на склад инструментов и др. продукции.;
2. Акты приема - передачи отремонтированных объектов – оформляют выполненные и сданные ремонтные работы;
3. Путевые листы – отражают объем перевозок транспортного цеха;
4. Справки (отчеты) энергетика и механика по объему услуг и работ, выполненных соответствующими производствами.

Себестоимость единицы продукции, работ, услуг этих производств рассчитывается делением полученной суммы затрат на объем выработанной продукции, работ, услуг без объема работ, услуг по самообслуживанию.

Распределение затрат между потребителями продукции, работ, услуг вспомогательных производств производится пропорционально объему переданной продукции, выполненных работ, оказанных услуг по фактической себестоимости единицы продукции, работ, услуг.

Список использованной литературы:

1. Актуальные вопросы учета, анализа и аудита в условиях конвергенции стандартов бухгалтерского учета и аудиторской деятельности. Белова М.В., Касьянова С.А., Кузнецова И.М., Лактионова Н.В., Шарудина З.А. Краснодар, 2016.
2. Белова М.В. Контроллинг - перспективное направление развития управленческого учета // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2015. № 26. С. 95 - 99.
3. Касьянова С.А. Метод взаимодействия финансового, управленческого и налогового учетов на примере организаций, реализующих пищевое сырье // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология. 2006. № 6. С. 9 - 12.
4. Кузнецова И.М. Формирование финансового результата торговыми организациями // Сфера услуг: инновации и качество. 2015. № 25. С. 14 - 17.
5. Кузнецова И.М. Методика формирования бюджета движения денежных средств // Молодой ученый. 2015. № 11. С. 883 - 887.
6. Кузнецова И.М. Расчетные операции между контрагентами: бухгалтерский и налоговый учет // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. 2016. № 2. С. 110 - 118.
7. Лактионова Н.В. Новации в учете расчетов будущих периодов // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2011. № 7. С. 6 - 10.
8. Черник А.А. Анализ влияния ликвидности оборотных активов на финансовое состояние крупных и средних по размеру сельскохозяйственных организаций Краснодарского края. Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2009. № 16. С. 67 - 72.
9. Шарудина З.А. Особенности анализа прибыли в розничной торговле // Сфера услуг: инновации и качество, 2013. № 11. С. 12.

© Шайлиева М.М., 2016

ШАМРИКОВ Р. С.

МАГИСТРАНТ 1 КУРСА

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

ВЯТГУ

Г. КИРОВ, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТОЯННОГО СПРОСА

Формирование спроса и влияние на продажи актуально как для посредников так и для конечных покупателей. Спрос формирует предложение, компании - производителю необходимо формировать спрос и постоянно поддерживать сбыт своей продукции для обеспечения прибыли предприятия. Продажа является последним этапом товародвижения, и он необходим для обеспечения прибыли компании.

Изучением вопросов долгосрочного влияния на продажи занимались отечественные и зарубежные ученые, рассмотрим различные существующие определения термина «Влияние на продажи».

По мнению ученого Данченко Л.А. влияние на продажи – это целая система, имеющая строго определенное назначение и ограниченная по времени, часто представляет собой акцию, в основе которой находится положение определенных льгот для потенциальных покупателей, розничных или оптовых посредников или продавцов [1].

Согласно мнению Котлер Ф. влияние на продажи представляет собой процесс направленный на информирование покупателей об имеющемся товаре и убеждение в потребности его покупки [2].

Согласно мнению ученого Литвинова О. В. влияние на продажи – это все методы направленные на создание спроса и продвижение товаров [3].

Таким образом, влиянием на продажи продукции и услуг занимаются все коммерческие предприятия.

Влияние на продажи может быть направлено на конечного покупателя или на посредников.

Если компания стимулирует спрос конечных покупателей, то успешно применяются следующие методы: скидки, поощрение покупки небольшим сувениром, сбыт успешно стимулируется с помощью небольших сувениров, упоминание о предприятии, различных видов скидок, возможность приобрести товар в кредит, выдача продуктов в небольшом количестве на пробу, с целью последующего приобретения продукта в большем объеме, показ и демонстрации товаров, внутримагазинная и наружная реклама, сезонного изменения цен, проведение сезонных распродаж.

При ориентации стимулирования спроса посредников формирование и поддержание спроса может быть связано с расширением круга потенциальных покупателей. Для достижения этой цели используются скидки, конкурсы, финансирование рекламы.

При ориентации стимулирования спроса продавцов стимулами выступают системы премирования, награждение ценными подарками, путевками на курорт и экскурсионные туры, различные моральные поощрения сотрудников.

Общее влияние на продажи, как правило, применяется компаниями на месте продажи и служит инструментом повышения общей активности торговли. Общее стимулирование спроса объединяет продажу по сниженным ценам, показ товара, игры, проведение дегустации, использование промо специалистов одетых в соответствии с фирменным стилем компании, красивый дизайн торговых залов, эффектные рекламные объявления и различные рекламные афиши, рекламные объявления в периодических печатных изданиях, распространение листовок с акциями и купонами на скидку или на подарок, вручение подарков в случае приобретения товара на оговоренную сумму, оказание одной услуги в подарок или выдача незначительного количества товара на пробу и др. Все мероприятия направлены на создание круга постоянных клиентов, которые в будущем будут приносить компании постоянную прибыль [5].

Выборочное влияние на продажи осуществляется в местах общей экспозиции товаров, направлено на конечного покупателя, но исходит от производителя.

Список использованной литературы:

1. Катаева Н.Н. Качественный метод оценки эффективности маркетинговой деятельности // Проблемы современной науки и образования. 2015. № 5 (35). С. 42 - 45.

2. Катаева Н.Н. Анализ внешних факторов и условий деятельности предприятия // Nauka - Rastudent.ru. 2015. №8. С. 18.
3. Созинова А.А., Ганебных Е.В., Останина Я.Н. Каналы распространения продукции (тендерные закупки) // 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. 2111 - 2112.
4. Созинова А.А., Ганебных Е.В., Голомидов Е.Н. Проблемы маркетинга энергопредприятия // 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. 2113 - 2120.
5. Фокина О.В., Климов О.В. Методологические основы информационного обеспечения как инструмента управления конкурентоспособностью // 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. 2143 - 2147.

© ШАМРИКОВ Р. С., 2016

Щербина Т. А., к.э.н.,
доцент кафедры инвестиции и инновации
ФГБОУ ВПО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Российская Федерация, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Оценка современного состояния государственной финансовой поддержки субъектов малого бизнеса в РФ приобретает особую значимость в условиях трансформационного экономического кризиса. Это обусловлено тем, что кризис вызвал значительное количественное сокращение субъектов малого предпринимательства, снижение объемов оборота и инвестиций в основной капитал, уменьшение рентабельности, заработной платы, доходов, а также привел к обострению проблемы финансового обеспечения субъектов малого предпринимательства. Проблема дефицита финансовых ресурсов, вызванного недостатком долгосрочных источников, высокой стоимостью инвестиционных ресурсов, жесткими требованиями к заемщикам обостряется в условиях кризиса и остается проблемой первого плана для малого предпринимательства наряду с такими проблемами, как падение спроса на продукцию и рост тарифов.

Накопленный опыт государственной поддержки, как развитых зарубежных стран, так и России, убеждает в том, что ключевым моментом в формировании механизма финансового обеспечения малого бизнеса является создание государством таких условий, при которых

для всех малых фирм были бы доступны финансовые ресурсы из самых различных источников [1, с. 434]. В качестве основного источника финансирования инвестиций предприниматели рассматривают собственные средства. В кризисной ситуации из-за снижения выручки и прибыли доля собственных источников имеет тенденцию к снижению. В условиях кризиса заемные источники для малого бизнеса становятся практически недоступными, несмотря на постоянную потребность в них, которая составляет от 750 млрд. до 1 трлн. рублей ежегодно [2]. Малые фирмы, вследствие законодательного ужесточения требований оценки кредитоспособности заемщика со стороны Банка России, могут получить кредиты преимущественно под залог, который дать не могут. Поэтому ставки по программам для малого предпринимательства значительно выше, чем для крупных организаций. Банки уменьшают кредитование данной сферы также и по причине проблемы возврата выданных без залога займов. Так, по итогам 2015 года, прогнозируется снижение портфеля кредитов МСБ на 11 %, а доля просроченной задолженности в этом банке достигнет 13 %. Рост портфеля кредитов МСБ ожидается не ранее конца 2016 года при условии активизации крупных банков, на которые приходится 54 % портфеля [3]. Основными причинами снижения роста портфеля кредитов считаются высокие ставки кредитования и сокращение спроса со стороны МСБ. Практика показывает, что многие банки, стремясь снизить собственные риски, избегают работы с клиентами малого бизнеса, максимально поднимают ставки кредитов (до 25 - 35 %), чтобы они стали недоступными для малого предпринимательства. Жестко оценивая риски, банки, понимают, что деньги могут брать на другие цели, и перестают кредитовать частных клиентов по потребительским займам наличными. К вышеперечисленным проблемам добавляется ускорение роста инфляции и, как следствие, повышение ключевой ставки, которая после неоднократного снижения в 2016г. остается все-таки высокой 11 %. В сложившейся экономической ситуации единственным, что остается доступным для небольших компаний - это овердрафты, по которым, банки, чтобы снизить собственные риски, уменьшают сроки оборачиваемости.

В свете решения данной проблемы актуальными представляются мероприятия государственной поддержки, направленные на устранение дефицита финансовых ресурсов в форме заемных источников финансирования:

- поддержка организаций микро - финансирования на основе бюджетных средств с использованием гарантий по кредитам и компенсаций процентных ставок;
- разработка схемы, согласно которой организация, берущая кредит на покупку (выкуп) имущества, использует в качестве залога само это имущество;
- создание условий для снижения процентных ставок кредитования, достижения их приемлемого значения для предпринимателей с учетом рентабельности их бизнеса (цена спроса на кредиты со стороны малого бизнеса составляет, согласно экспертной оценке, в среднем 12,5 %) [3];
- пересмотр политики ограничения объема инвестиционных ресурсов;
- упрощение процедуры кредитования малых организаций;
- создание информационной системы, где были бы представлены условия получения финансирования в рамках всех программ поддержки малых организаций, включая зарубежные и др. Следует отметить, что рост объемов государственной финансовой

поддержки воспринимается предпринимателями как менее важная мера, чем снижение налоговой нагрузки.

Следует отметить, что изменение экономических условий влечет за собой трансформацию мер государственной финансовой поддержки. В качестве основных принципов нового позиционирования государственной политики по развитию финансового обеспечения малого предпринимательства можно назвать:

- оказание финансовой поддержки не массовым, а целевым группам малых фирм исходя из результативности их деятельности, оцениваемой на основе конкретных ключевых показателей эффективности по каждой мере поддержки;

- переход от прямых мер финансовой поддержки к развитию новых инструментов и форм (консультационная и информационная поддержка, развитие инновационной инфраструктуры, образовательная поддержка по инновационным программам);

- формирование «пакетов» взаимосвязанных мер поддержки для комплексного содействия решению конкретных задач по развитию малого бизнеса;

- стимулирование оказания финансовой поддержки малому бизнесу негосударственными структурами и др.

Микрофинансовые организации (МФО) также создаются в рамках программы финансовой поддержки малому бизнесу. МФО могут предоставлять займы в размере до 1 млн. рублей, на срок не более 3 - лет, по ставке, не превышающей ключевой ставки, установленной Банком России на начало календарного года. Следует отметить, что ограничение микрозайма по объему, в связи с высокой инфляцией, следует актуализировать: рекомендуется повысить максимальный размер микрозаймов с 1млн. рублей до 3 - х млн. рублей. Вместе с тем, МФО в своей деятельности также сталкиваются с рядом проблем, а именно: ограниченные возможности предоставления займов, несовершенство федерального законодательства по поводу законности предоставления кредитов небанковскими структурами; неопределенные перспективы получения микрозаймов для фирм, имеющих неустойчивое финансовое состояние и др.

Анализ реализации программ финансовой поддержки малого предпринимательства на основе открытых источников информации, позволяет сделать вывод не об отсутствии реальных результатов реализуемых мер государственной финансовой поддержки, а об отсутствии скоординированной политики государства по отношению к этому сектору в целом, что находит свое проявление в сохранении следующих проблем:

- реализуемые программы финансовой поддержки не представляют собой целостную систему, не всегда направлены на конечные результаты, что является следствием рассогласованности элементов программ;

- отсутствует «единый вход» в систему государственной финансовой поддержки;

- ключевые показатели эффективности не всегда полно оценивают конечные результаты деятельности;

- сложная процедура оформления и получения поддержки.

Выявленные проблемы позволяют говорить о наличии потенциала к повышению эффективности мер государственной политики по отношению к финансовому обеспечению малого предпринимательства.

Список использованной литературы

1. Предпринимательство и бизнес: финансово - экономические, управленческие и правовые аспекты устойчивого развития. Полгар Т.А., Шаркова А.В., Щербина Т.А. и др. Монография / Под общей редакцией М.А. Эскиндарова. Москва.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2016. - 710с.

2. Официальная страница Всемирного банка - [Электронный ресурс]. <http://datatopics.worldbank.org/consumption/country/Russian-Federation#void>. (дата обращения: 05.04.2016).

3. Финансовое состояние и ожидания малого бизнеса в 2012г. МСП банк. Аналитический центр. - [Электронный ресурс]. http://www.opora-credit.ru/upload/analytics/broshura_ac2.pdf (дата обращения: 08.04.2016).

© Щербина Т.А. 2016.

**Эскоскин Д.Л.,
Аверьянова Ю.О.,**

студенты 3 курса факультета управления
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
г. Чебоксары, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ

Для рыночной экономики характерна свободная конкуренция, характеристикой которой является возможность покупателя выбрать из множества товаров и услуг оптимальный для себя продукт. В таких условиях предприятию необходимо уделять большое внимание товарному ассортименту.

В конечном звене товародвижения он выступает в качестве целевой установки всего процесса движения товаров и формирования ассортимента, поэтому его формированию – одному из основных направлений товарной политики предприятия – следует уделять большое значение.

Аспекты формирования товарного ассортимента рассмотрены в трудах Багиева Г.Л., Гейлер Г.В., Дунаева П.П., др. Методы управления ассортиментом раскрыты в работах Кудряшова В.И., Морозова Симонова А.П., др., правила его формирования – в работах Завьялова П.С., Кардаш В.Я., Котлера и др.

Товарный ассортимент представляет собой набор товаров, объединенных или сочетающихся по определенному признаку или совокупности признаков (вид, цвет, др.) [2]. Характеризуемый шириной, глубиной, насыщенностью и сопоставимостью, он может иметь сложную структуру, состоящую из нескольких иерархических уровней. Товарный ассортимент розничного предприятия по своей структуре отличается от ассортимента оптовой компании тем, что он может сочетать в себе разные группы товаров (продукты питания, мебель, бытовая химия, часы, др.), в то время как оптовики имеют в той или иной степени, специализацию. Формирование ассортимента – процесс подбора разновидностей,

групп, видов товаров в соответствии со спросом покупателей. Это системный процесс, происходящий под воздействием внешних (спрос на товар, численность обслуживаемого населения, ассортимент поставщиков и их транспортные условия, количество конкурентов в зоне деятельности организации, наличие сети их магазинов, др.) и внутренних (размер и тип фирмы, его финансовые, кадровые, складские возможности) факторов [1; 4].

Направлениями формирования товарного ассортимента являются сокращение, расширение, углубление, стабилизация, совершенствование, обновление, гармонизация. Причинами сокращения как количественных и качественных изменений ассортимента товаров за счет уменьшения его широты и полноты могут быть падение спроса, низкая прибыльность при реализации товаров. Расширение ассортимента – количественные и качественные изменения набора товаров за счет увеличения показателей широты, полноты, глубины и новизны. Оно может происходить за счет его обновления при одновременном сокращении доли товаров, не пользующихся спросом. Причинами расширения являются увеличение спроса и предложения, высокая рентабельность реализации товаров, внедрение на рынок новых товаров, усиление конкуренции. Углубление ассортимента – количественные изменения ассортимента товаров за счет разработки и предложения новых торговых марок и / или их модификаций. Основанием для выбора этого направления служит высокая насыщенность рынка, стремление снизить риск при выпуске товаров незначительной новизны, наличие известных, пользующихся спросом торговых марок, отсутствие возможности у организации выпускать товары новых видов.

Стабилизация ассортимента – это состояние набора товаров, которое характеризуется высокой устойчивостью и низкой степенью обновления. Оно присуще в основном ассортименту пищевых продуктов повседневного спроса. Обновление ассортимента – изменения состояния набора товаров, характеризующиеся увеличением показателя новизны. Критерием выбора этого направления можно считать необходимость удовлетворения новых потребностей, стремление изготовителей и продавцов стимулировать спрос путем побуждения потребителей делать покупки новых товаров для удовлетворения потребностей; изменение моды; достижения НТП [3].

Совершенствование ассортимента – изменения состояния набора товаров для повышения его рациональности. Это комплексное направление изменений ассортимента товаров обуславливает выбор следующих путей: сокращение, расширение, обновление ассортимента товаров. Гармонизация ассортимента – изменения состояния набора товаров, отражающие степень близости реального ассортимента к оптимальному лучшим зарубежным и отечественным аналогам, а также наиболее полно соответствующие целям организации. Указанные направления взаимосвязаны, в значительной мере они дополняют друг друга.

Данные направления формирования товарного ассортимента лежат в основе формирования грамотной, рациональной ассортиментной политики предприятия. Их анализ является неотъемлемой частью маркетинговой деятельности любого торгового предприятия.

Список использованной литературы:

1. Александрова Л.Ю. Логистизация инновационного процесса [Текст] / Л.Ю. Александрова // Образование и наука: современное состояние и перспективы развития:

сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции 28 февраля 2013 г.: в 10 частях. Часть 9; М - во обр. и науки РФ. – Тамбов: ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013. – С. 12 - 13.

2. Александрова Л.Ю., Мунши А.Ю. Маркетинговый анализ в деятельности кооперативных организаций [Текст] / Л.Ю. Александрова, А.Ю. Мунши // Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы: Проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно - практической конференции (13 октября 2015 г, г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – С. 90 - 92.

3. Мунши А.Ю., Ш.М. Мунши, Александрова Л.Ю. Маркетинг: практикум для студентов экономических специальностей вузов [Текст] / Л.Ю. Александрова, А.Ю. Мунши. – Чебоксары: ЧКИ РУК, 2010. – 260 с.

4. Маркетинг: общий курс: учебное пособие [Текст] / под ред. Н.Я. Колложновой, А.Я. Якобсона. – М.: Омега - Л, 2009. – 476 с.

© Эскокин Д.Л., Аверьянова Ю.О., 2016

Яллай В.А.

к.э.н., доцент, ПсковГУ, факультет экономики и финансов Г. Псков, РФ

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В РФ

Экологическое страхование является одним из элементов экономического механизма охраны окружающей среды. Вопросы экологического страхования в Российской Федерации на федеральном уровне регулируются рядом законодательных и иных нормативных правовых актов. Основными законодательными актами, содержащими нормы о страховании в данной сфере, являются: Федеральный закон «Об охране окружающей среды», Федеральный закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов», Федеральный закон «О безопасности гидротехнических сооружений», Федеральный закон «Об использовании атомной энергии» [1].

Целью экологического страхования в РФ является обеспечение страховых гарантий возмещения убытков юридическим или физическим лицам, которые возникли в результате загрязнения окружающей природной среды.

По добровольному экологическому страхованию страховые организации самостоятельно разрабатывают свои программы и правила страхования.

Перечень загрязняющих веществ и причин страховых событий, ущербы, которые подлежат возмещению по добровольному экологическому страхованию, оговариваются страхователем и страховщиком в каждом конкретном случае при заключении договора страхования.

Обязательным экологическим страхованием согласно законодательству является страхование гражданской ответственности предприятий, создающих повышенную экологическую опасность.

Объектом обязательного экологического страхования является риск гражданской ответственности, который выражается в предъявлении страхователю имущественных

претензий физическими или юридическими лицами в соответствии с нормами гражданского законодательства о возмещении ущерба за загрязнение земельных угодий, водной среды или воздушного бассейна на территории действия конкретного договора страхования.

Основным принципом экологического страхования должно стать определение органами региональной администрации обязательных для всех участников условий - порядка и правил - экологического страхования [4].

Состояние окружающей природной среды в Российской Федерации в настоящее время характеризуется как крайне тяжелое. Вследствие интенсивной производственной деятельности и достаточно либерального законодательства площадь территорий с острой экологической ситуацией резко возросла.

Одним из путей возмещения ущерба, причиненного природным объектам, является введение и развитие института платности природопользования. Суть данного института заключается в том, что предприятия и организации, деятельность которых в той или иной степени связана с использованием природных объектов, производят ежегодные платежи, направляемые государству на компенсацию вреда и восстановление окружающей природной среды.

Экологическое страхование представляет собой совокупность видов страхования, направленных на создание страховой защиты на случай причинения страхователям, застрахованным и третьим лицам ущерба в результате внезапного, непреднамеренного и неожиданного загрязнения окружающей среды.

Поиск дополнительных финансовых ресурсов для предотвращения и снижения последствий экологических загрязнений - весьма актуальный вопрос в связи с тем, что объем бюджетных и внебюджетных источников финансирования природоохранных мероприятий крайне лимитирован. При этом крайне увеличивается роль страховых обществ, которые должны обеспечить защиту интересов субъектов рынка экологического страхования.

В настоящее время в Российской Федерации заложены правовые основы экологического страхования. Однако в настоящее время недостаточно разработана нормативно - методическая документация обязательного государственного страхования. Необходимо дальнейшее развитие нормативно - правовой базы в природоохранной сфере и в сфере рационального природопользования применительно к условиям рыночной экономики, а также выполнение международных обязательств Российской Федерации и гармонизация российского природоохранного законодательства с международной практикой [3].

Крупнейшие компании в России [2]:

1. ЗАО «Гута»;
2. ООО «Проминстрах»;
3. ООО «Юните - Ре»;
4. ЗАО «АЮ».

Список использованной литературы

1. Л. В. Степичева. Об основных результатах запроса комитета Совета Федерации по науке, культуре, образованию, здравоохранению и экологии по сбору статистической информации в целях разработки федерального закона «Об обязательном экологическом

страховании». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.aekos.ru/documents/statistical/1>.

2. Компании и организации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.insur-info.ru/orgsandcomps/-/>.

3. Экологическое страхование. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.be5.biz/ekonomika/ssoa/12.htm>.

© Яллай В.А., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Альменеев А.Г., Галиев Л.М. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК УСЛОВИЕ ДОЛГОСРОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	3
Атаев М.Д. РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	4
Афанасьев В.Д., Евсеев П.В. ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ НА ДИНАМИКУ ЖИЗНЕННОГО УРОВНЯ НАСЕЛЕНИЯ	7
Баташев Р.В. НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	9
Белолипецкая А.В. ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ, ВЫЯВЛЕННЫХ ВСЕМИРНЫМ БАНКОМ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	11
Белолипецкая А.В. ЛЕГКОСТЬ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ	14
Богданова А. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	17
Борисова С.Г., Евсеев П.В. СОСТОЯНИЕ ТУРИЗМА И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	19
Бугаенко В.Э., Фёдоров Н.Н. МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ НАУЧНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ	21
Буянова А.В., Коломыц О.Н. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: С ОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	23
Василенко Ю.М. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ДОХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ	26
Василенкова Н.В. ПРИРОДА ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ В НАЦИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ	28

Водяхо Е.С. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	31
Ворожейкина А.Ф. МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ТРУДОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ	32
Ворочай О.Б. АНАЛИЗ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	34
Гаврилова О.С. ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	36
Гайсина Г.Н., Сягаева А.В. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ	39
Герашенко А.А. ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	42
Голубева А.В., Захарян А.В. «РОССИЙСКИЙ БОЙКОТ» ГМО ПРОДУКТАМ	47
Гончар И.В. ЭКОНОМИКА КРЫМА НА ФОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ	50
Горюткина А.А. УЧЕТ ПОТЕРЬ ОТ БРАКОВ И ПРОСТОЕВ И ПОРЯДОК ИХ ВКЛЮЧЕНИЯ В СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	55
Гребенникова В.А., Емзешев К.Х. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ДИВИДЕНДНУЮ ПОЛИТИКУ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	58
Меркулова И.В., Григорян М.А. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ	62
Гусейнов К.А. ВИДЫ ВЕКСЕЛЕЙ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	65
Давыдова А.Н., Фисун Т.А. СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКОГО И ЗАПАДНОГО ПОДХОДА К ПРОВЕДЕНИЮ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК	67
Давыдова А.Н., Фисун Т.А. ПРОБЛЕМА СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ	68

Демина Н.В., Лысенкова А.О. УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ СБЫТА ПРОДУКЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	70
Докукина И.А. ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ В ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ СТРУКТУРИЗАЦИИ ДОЛГОСРОЧНЫХ ПЕРСПЕКТИВ	72
Донскова О.А. МАЛЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ АГРОСФЕРЫ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР	74
Донскова О.А. СТАТИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МОЛОЧНОГО СЕГМЕНТА	77
Дорошук А.И. МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА КУЛЬТУР РАСТЕНИЕВОДСТВА	79
Дубовцева А.Р. НЕСПРАВЕДЛИВОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	85
Егорова Е.А., Шилова И.Н. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА РАСТЕНИЕВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В ОАО «ВОЛОГОДСКИЙ КАРТОФЕЛЬ» ОТДЕЛЕНИЕ «АРХАНГЕЛЬСКОЕ»	87
Одуд А. А. МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РФ	90
Иванченко О.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПАРТИЗАНСКОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ	92
Исаева Я.А., Максимова А.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	94
Исаева Я.А., Липчанская К.Ю. ПРИМЕНЕНИЕ НАЛОГОВОГО МАНЕВРА ДЛЯ ЭКСПОРТНЫХ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	98
Камалзаде Б.А. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	100
Кириллова Е.А. К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ ТАЙМ – МЕНЕДЖМЕНТА	102

Климкина И.В., Пилипенко А.В. НАЛОГОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	105
Кожевникова Ю.О. УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	108
Коробов С.В. ПОТЕНЦИАЛ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ КОНКУРЕНЦИИ	111
Кравченко О.Ю. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ	114
Крайсвитная М.С. ВЛИЯНИЕ АКАДЕМИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА НА СОВРЕМЕННЫЕ УНИВЕРСИТЕТЫ	117
Кузнецова А.А. ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ	119
Лапшина Ю.С. ТЕХНОЛОГИИ НАКОПИТЕЛЕЙ ЭНЕРГИИ Развитие региона на примере Республики Башкортостан	121
Латышенко А.А., Яроменко Н.Н. СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ	123
Локтионова Ю.Н., Янина О.Н. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ	126
Лунев В.Д., Ниценко З.А., Кочура А.С. УЧАСТИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	130
Мартаков Д.А. СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	132
Мартыненко О.В. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД ПО СТРУКТУРИЗАЦИИ СФЕРЫ УСЛУГ	134
Минашкин С.А. СЕКРЕТНЫЕ СТАТЬИ БЮДЖЕТА: УГРОЗЫ И МЕРЫ ПО ИХ РЕШЕНИЮ	136
Оруджов Р.Н., Москвичева М.В. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА СКИДОК ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ МПЗ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ОАО «РЖД»	138

Гарибов В.В., Нехорошева К.И. РОЛЬ ТУРИЗМА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ, СОЦИАЛЬНОМ И КУЛЬТУРНОМ РАЗВИТИЕ КАРАЧАЕВО - ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ	140
Никель М.В. УЧЕТ ПО ЭЛЕМЕНТАМ ЗАТРАТ И СТАТЬЯМ КАЛЬКУЛЯЦИИ	144
Никодимова Н.Д. РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ПРОЦЕСС АДАПТАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	147
Коноваленко С.А., Панин Д.А. ПРИЗНАКИ, СВИДЕТЕЛЬСТВУЮЩИЕ О ВОЗМОЖНОМ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЯ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ SIGNS INDICATE THE POSSIBILITY OF LEGALIZATION (LAUNDERING) OF PROCEEDS FROM CRIME	150
Радионова Е.А. О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ РАЗВИТИЯ ТЕХНОПАРКОВ КАК ОСНОВНОГО ЭЛЕМЕНТА ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	156
Разумовская О.А. КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	159
Родина Т.Е., Шепелев С.И. УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	162
Салова Ю.С. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ПИЩЕВЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ РОССИИ	163
Кольцов А.А., Свиридов В.И. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	165
Сергушина Е. С., Струлева П. А. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ГИБКОСТИ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	167
Снегирева М. И. АНАЛИЗ БЮДЖЕТОВ В МНОГОПРОФИЛЬНОМ ХОЛДИНГЕ	169
СОЗИНОВ П.А. МАРКЕТИНГ ТАК ПЛОХО ПРИЖИВАЕТСЯ В РОССИИ, ПОТОМУ ЧТО...	171
Солодков И.С. О СТРУКТУРЕ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	173

Старовойтова А.С. ТРАДИЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К СОДЕРЖАНИЮ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	174
Татаров К.В. РОЛЬ И МЕСТО БИЗНЕС - ПЛАНА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	176
Телецкая Е.А. ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	178
Безверхова И.П., Терешкова Н.Ю., Миронович Л.В. ПРЕДСТАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ОБ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОШИБКАХ И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПАТОЛОГИЯХ В IT - КОМПАНИЯХ (НА МАТЕРИАЛЕ ДВУХ КОМПАНИЙ Г. ТОМСКА)	181
Тян Н.Г., Драченина М.Д. ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ БУХГАЛТЕРСКИМ И НАЛОГОВЫМ УЧЕТОМ, ВОЗМОЖНЫЕ МЕТОДЫ ИХ СБЛИЖЕНИЯ	186
Хаметова Н.Г., Фахрутдинова А.И. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ	189
Филагова Т.А. ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ В ОЦЕНКЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	194
Филиппова Д.И. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»	196
Харламов Н.Н. О РОЛИ ЦЕНЫ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	203
Храмцова Н. А., Рейтер Н. Э. РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	205
Короткова А.Н., Паевская А.А., Хусаинова А.М. УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ	207
Ургалкин Ю.А., Бондарев С.И., Челжемов Г.А. НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ	210
Шагалин В.В. СВЯЗЬ МЕЖДУ РЕШЕНИЯМИ ПРЯМОЙ И ДВОЙСТВЕННОЙ ЗАДАЧ ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ	213

Шайлиева М.М. СТРУКТУРА ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ И ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ И ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ И УСЛУГ	215
ШАМРИКОВ Р. С. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТОЯННОГО СПРОСА	217
Щербина Т. А. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	219
Эскокин Д.Л., Аверьянова Ю.О. НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ	222
Яллай В.А. ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В РФ	224

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.

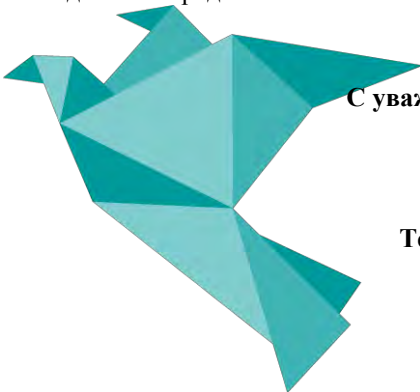
Издания публикуются с присвоением всех необходимых библиотечных индексов. Авторские печатные экземпляры сборников высылаются заказными бандеролями участникам конференции на почтовые адреса, указанные в заявках. Электронный вариант, размещаемый на официальном сайте Агентства в течение 5 рабочих дней после 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:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ
И ПРАКТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД**

В авторской редакции

Подписано в печать 17.04.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 13,30. 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 17-04/16 | 17.04.2016

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
«Новая наука: теоретический и практический взгляд»,
состоявшейся 14 апреля 2016 г.

1. Международную научно-практическую конференцию «Новая наука: теоретический и практический взгляд» 14 апреля 2016 г. признать состоявшейся, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 330 статей, из них, в результате проверки материалов, было отобрано 259 статей.

3. Участниками конференции стали 350 делегатов из России, Казахстана и Узбекистана.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.