



**АГЕНТСТВО  
МЕЖДУНАРОДНЫХ  
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 2412-9739

# **НОВАЯ НАУКА: СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ**

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

**Издается с 2015 г.**

СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ  
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
2016

УДК 00(082)  
ББК 65.26  
Н 72

*Редакционная коллегия:*

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

Н 72

НОВАЯ НАУКА: СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (19 апреля 2016 г, г. Ижевск). / в 3 ч. Ч.1 - Стерлитамак: АМИ, 2016. – 239 с.

Международное научное периодическое издание «НОВАЯ НАУКА: СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ» составлено по итогам Международной научно-практической конференции, состоявшейся 19 апреля 2016 г. в г. Ижевск.

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

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

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

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

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**Алексеева В.А., Иванова Е.И.**

студенты 3 курса факультета управления  
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»  
Чебоксарский кооперативный институт (филиал)  
г. Чебоксары, Российская Федерация

### **ОПЕРАЦИИ ПО ПРИЕМКЕ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ «ЛУКОЙЛ»)**

Розничная торговля является одной из важных сфер бизнеса, поскольку призвана удовлетворять потребности населения в товарах и является завершающим звеном товаропроводящей цепи от производителя до конечного потребителя. Правильная организация торгово - технологических процессов позволяет предприятиям розничной торговли ускорить процесс продаж и, как следствие, увеличить товарооборот, поэтому на всём протяжении его функционирования актуальным является процесс приёмки товаров [1].

Приёмка товаров – процесс проверки соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристикам и техническим условиям, указанным в договоре купли - продажи между покупателем и продавцом [2]. Она осуществляется лицами, на которых возложена материальная ответственность, в соответствии с данными, представленными в товарно - сопроводительных документах (ТСД), содержащих необходимую и достаточную информацию для идентификации товарных партий на всем пути их товародвижения.

Приёмка товара включает в себя следующие операции: организация выгрузки товара из транспортного средства и размещение их в специально отведённых местах, внешний осмотр товаров, выявление недостатков тары и упаковки, фиксация результатов приёмки. Приемка товаров по количеству – установление точного количества поступившего товара и его соответствия данным ТСД – предусматривает выполнение таких операций, как отбор тарных мест для вскрытия, вскрытие тары, подсчет количества единиц (взвешивание), сверка с сопроводительными документами. В случае обнаружения недостачи товаров составляется односторонний «Акт о приёмке товаров» (форма № ТОРГ – 1) за подписями лиц, производивших приёмку. Приемка товаров по качеству – определение достоинств товаров (их качества), комплектности и маркировки. Она включает операции по перемещению товаров к рабочему месту товароведов - бракеров, вскрытию тары, проверке качества и его соответствия условиям договора [3]. Сроки такой приемки могут быть предусмотрены договорами поставки, ГОСТами или техническими условиями. В случае несоответствия фактического наличия товаров или отклонения по качеству, приемка товаров приостанавливается, составляется акт – юридическое основание для выставления претензий поставщику. После завершения приемки товаров каждому из них отводится определенное место на складе в соответствии с учетом количества и частоты поступления товаров [2].

ПАО «ЛУКОЙЛ» – одна из крупнейших нефтегазовых компаний в мире. Обладая всеми необходимыми производственными мощностями, компания полностью контролирует всю производственную цепочку – от добычи нефти и газа до сбыта нефтепродуктов. Разведка и добыча нефти и газа – центральное звено деятельности Компании. Ее торговые операции включают оптовую и бункеровочную продажу в Западной Европе, Юго - Восточной Азии, Центральной Америке, а также розничную продажу в США, Центральной и Восточной Европе, странах Балтии и др. Реализация нефтепродуктов осуществляется в 23 странах мира через 5,1 тысяч автозаправочных станций, включая заправочные станции, работающие по договорам франчайзинга.

Приём нефтепродуктов на АЗС Компании проводится не менее чем двумя лицами: Оператором и Водителем бензовоза. Запрещается производить приём и слив топлива в резервуары заправочной станции при отсутствии / неправильно оформленной товарно - транспортной накладной, паспорта качества на нефтепродукты, отсутствия свидетельства о проверке автоцистерны, при выявлении воды и примесей. При подготовке к сливу нефтепродуктов, оператор обеспечивает место слива первичными средствами пожаротушения, принимает меры к предотвращению разлива нефтепродуктов, локализации возможных последствий случайных или аварийных разливов нефтепродуктов.

Перед проведением операций по сливу Оператор должен убедиться в возможности приёма всего привезенного нефтепродукта, путём измерения объёма в том резервуаре, в который будет производиться слив топлива. При проверке автоцистерны на наличие нефтепродукта проверяется уровень заполнения автоцистерны «По планку», проводится приёмка топлива по качеству, сравниваются фактические показатели с показателями транспортной накладной. При допустимых отклонениях осуществляется приём и слив топлива (при недопустимых – приостановка приёмки, выяснение причин недостачи и составление Акта на недостачу в трёх экземплярах). После остоя и успокоения поступившего нефтепродукта в резервуаре измеряется уровень и объём фактически принятого продукта по градуировочной таблице.

Технология операций по приёмке товара в минимаркете АЗС практически не отличается от приёмки товаров в обычном магазине. Контроль и обеспечение сохранения качества нефтепродуктов осуществляется при проведении операций по приему, хранению, транспортированию и отпуску нефтепродуктов с целью предотвращения реализации некондиционных нефтепродуктов. Для проверки качества поступившего топлива на АЗС, отбираются пробы в соответствии с установленными требованиями.

### **Список использованной литературы**

1. Александрова Л.Ю., Мунши А.Ю., Мунши Ш.М. Анализ, оценка и усиление конкурентной позиции предприятия [Текст] / Л.Ю. Александрова, А.Ю. Мунши, Ш.М. Мунши // Новая наука: Теоретический и практический взгляд: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (14 октября 2015 г., г. Стерлитамак). – Стерлитамак: РИЦ ИМИ, 2015. – С. 118 - 120.

2. Мунши А.Ю., Ш.М. Мунши, Александрова Л.Ю. Маркетинг: практикум для студентов экономических специальностей вузов [Текст] / А.Ю. Мунши, Ш.М. Мунши, Л.Ю. Александрова. – Чебоксары: ЧКИ РУК, 2010. – 260 с.

© Алексеева В.А., Иванова Е.И., 2016

**Ананьева Ю.Г.,**  
магистрант 2 курса  
факультета промышленного  
и гражданского строительства  
ФГБОУ ВО СГУПС,  
г. Новосибирск, Российская Федерация

## **РОЛЬ И МЕСТО УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГА «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»**

В настоящее время происходит процесс становления в России рыночных механизмов управления недвижимостью, основанных на внедрении наилучших практик корпоративного управления. Этот процесс происходит сегодня во многих российских компаниях, начиная от макро корпораций с государственным участием и крупнейших частных акционерных обществ и заканчивая небольшими бизнесами, владельцы которых приняли решение отойти от оперативного управления и сконцентрироваться на стратегическом менеджменте, базирующемся на применении инструментов и процедур корпоративного управления.

Вместе с тем, методология корпоративного управления недвижимостью до настоящего времени находится в стадии становления. Ряд научно - практических задач по формированию холдинга ОАО «РЖД» до настоящего времени остается актуальным.

Суть корпоративного управления заключается в создании наиболее благоприятных условий для достижения стратегических целей компании за счет эффективного использования, с одной стороны, финансовых и материальных ресурсов, а, с другой стороны, человеческого капитала, качество которого определяется его профессионализмом, мотивированностью, целеустремленностью и преданностью корпоративным интересам компании.

Организационно - технологическая же сущность этого процесса состоит в формировании надлежащей структуры корпоративного управления на основе регламентов взаимодействия, призванных создать условия для реализации человеческого потенциала.

Результатом надлежащего корпоративного управления должна являться полученная в результате синергетического воздействия всех органов управления, эффективная, приносящая измеримые положительные результаты деятельность компании.

Наиболее релевантной, но не единственно возможной оценкой качества корпоративного управления в компании можно считать её позиционирование на финансовом рынке.

До настоящего времени ни в зарубежной, ни в отечественной науке и практике не выработано унифицированной терминологии в сфере корпоративного управления. В современной философской доктрине «Управление – это элемент, функция организованных систем различной природы (биологической, социальной, технической), обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программы, цели деятельности» [1]. Управление представляет собой целенаправленное воздействие на управляемую систему [2].

При этом **корпоративное управление** – это управление в определенной социальной среде как «система или процесс, с помощью которого управляется и контролируется деятельность корпораций, подотчетная акционерам» [3]. Корпоративное управление является системой взаимоотношений между собственниками компании и ее топ - менеджерами по вопросам обеспечения эффективности деятельности компании и защиты интересов владельцев, а такжеже других заинтересованных сторон [4].

Согласно «Принципам корпоративного управления», разработанным и утвержденным Организацией экономического сотрудничества и развития: *корпоративное управление представляет собой систему взаимоотношений между акционерами, руководством компании, ее Советом директоров и другими заинтересованными сторонами, которая является основой контроля за деятельностью компании.*

Надлежащее корпоративное управление должно создавать соответствующую заинтересованность как членов Совета директоров, так и руководства компании в следовании целям, которые отвечают интересам компании и ее акционеров. Обобщая вышеприведенные определения корпоративного управления, применительно к ОАО «РЖД» представляется актуальным определить корпоративное управление как разновидность социального управления. [5].

Корпоративное управление в холдинге как система взаимодействия участников предлагается свести к трем основным направлениям:

1. Управление собственностью или пакетами акций (долями участия в уставном капитале).
2. Управление производственно - хозяйственной деятельностью.
3. Управление финансовыми потоками.

К настоящему времени существует множество кодифицированных актов, разработанных как отдельными институтами в пределах одной правовой системы, так и международными организациями в рамках различных правовых систем, устанавливающих принципы корпоративного управления.

При этом наиболее авторитетным актом являются Принципы корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), принятые в 1999 году и получившие признание в качестве основополагающего документа по вопросам корпоративного управления в большинстве стран мира.

Согласно концепции ОЭСР корпоративное управление строится на четырех базисных принципах: Справедливость. Ответственность. Прозрачность. Подотчетность. Система корпоративного управления должна обеспечивать стратегическое управление корпорацией, эффективный контроль над исполнительным топ - менеджментом со стороны Совета директоров, а также подотчетность Совета директоров компании ее акционерам.

Следует заметить, что для российских компаний очень важен переход от декларативного принятия этих принципов к их реальному и действенному воплощению в практику корпоративного управления.

Совет директоров ОАО «РЖД» от 15.09.2014 г. принял решение о проведении сравнительного анализа стандартов корпоративного управления ОАО «РЖД» и ключевых положений Кодекса корпоративного управления, а также о проработке рисков, связанных с внедрением положений Кодекса корпоративного управления в нашей Компании. Тем самым в ОАО «РЖД» начата системная работа по внедрению принципов и положений

Кодекса корпоративного управления в деятельность основного общества, с последующим распространением соответствующих корпоративных действий и на общества, входящие в Холдинг «РЖД».

Кодекс содержит как устоявшиеся и широко распространенные принципы корпоративного управления, так и существенные новеллы, отсутствующие в Кодексе корпоративного поведения, принятом еще в 2002 году.

Многие положения, рекомендованные Кодексом к применению, будут оказывать непосредственное влияние на практику корпоративного управления в Холдинге «РЖД», как непосредственно в основном обществе, так и во входящих в Холдинг «РЖД» обществах.

Кодекс корпоративного управления ставит своей целью утверждение в российской деловой практике этических норм, базирующихся на следующих основных принципах корпоративного управления:

1. Система и практика корпоративного управления должны обеспечивать акционерам равное и справедливое осуществление своих прав на участие в управлении обществом.

2. Система и практика корпоративного управления должны предоставлять акционерам равную и справедливую возможность участвовать в прибыли общества посредством получения дивидендов.

3. Система и практика корпоративного управления должны обеспечивать равенство условий владельцев акций одной категории (типа), включая миноритарных и иностранных акционеров и равное отношение к ним со стороны общества.

4. Система и практика корпоративного управления должны обеспечивать акционерам надежные и эффективные способы учета прав на акции, а также возможность свободного и необременительного отчуждения принадлежащих им акций.

5. Система и практика корпоративного управления должны обеспечивать осуществление Советом директоров стратегического управления обществом.

6. Система и практика корпоративного управления должны обеспечивать организацию системы управления рисками и внутреннего контроля за деятельностью исполнительных органов общества, а также подотчетность членов Совета директоров его акционерам, способность Совета директоров выносить объективные независимые суждения и принимать решения в интересах общества и его акционеров.

7. Система и практика корпоративного управления должны обеспечивать своевременное раскрытие полной и достоверной информации об обществе, в том числе о его финансовом положении, экономических показателях, структуре собственности и управления в целях обеспечения возможности принятия обоснованных решений акционерами общества и инвесторами.

Следует заметить, что основной целью разработки определения Холдинга «РЖД» было не создание нового доктринального понятия, а формулирование «собственных границ влияния», уточнение «контура» Холдинга «РЖД», чтобы, руководствуясь установленными законодательством и деловой практикой критериями, отделить входящие в него юридические лица от остальных юридических лиц.

Критерием экономической зависимости является минимальное пороговое значение владения ОАО «РЖД» доли уставного капитала зависимого общества, равной 25 % +1 акция, которая определяется как блокирующий пакет акций. В таких обществах ОАО «РЖД», как правило, обладает блокирующим пакетом акций в совокупности с наличием акционерного соглашения и долгосрочного договора поставки продукции для нужд Холдинга «РЖД».

Примером такой постановки системы корпоративных отношений являются условия продажи ОАО «РЖД» контрольного пакета акций ОАО «Желдорремаш», обеспечивающие сохранение долгосрочных интересов ОАО «РЖД» в качестве основного заказчика ремонта локомотивов как за счет владения блокирующим пакетом акций, заключения акционерного соглашения и договора поставки продукции, так и посредством построения сбалансированной системной работы Совета директоров с участием независимых директоров и наличием профильных комитетов.

Весьма важным событием стало создание в ноябре 2014 года акционерного общества «Объединенная транспортно - логистическая компания» на основе Соглашения между железнодорожными компаниями Белоруссии, Казахстана и России, подписанного на Санкт - Петербургском международном экономическом форуме в июне 2013 года.

При этом согласно решению Совета директоров ОАО «РЖД» в уставный капитал Объединенной транспортно - логистической компании внесены принадлежащие ОАО «РЖД» акции ОАО «ТрансКонтейнер» и ОАО «РЖД Логистика».

Целью Объединенной транспортно - логистической компании является повышение эффективности использования транзитного потенциала государств Единого экономического пространства в перевозках контейнерных грузов между Европой и Азией за счет увеличения железнодорожного грузооборота с нынешних 2 % до 7 - 10 % . Согласно бизнес - плану общий объем грузооборота Объединенной транспортно - логистической компании к 2020 г. превысит 4 млн. TEU. Что касается взаимоотношений участников Объединенной транспортно - логистической компании, то они будут регламентироваться акционерным соглашением, обеспечивающим принятие сбалансированных корпоративных решений.

Эффективность управления недвижимостью в системе корпоративного управления холдинга «Российские железные дороги» безусловно, будет достигнута.

#### **Список использованной литературы**

1. Философский энциклопедический словарь. М. 1983. С. 704.
2. Афанасьев В.Г. Научное управление обществом. М. 1968. С. 68.
3. Корпоративное управление: Руководство для директоров. М. КИМГ. 2003. С.22.
4. Корпоративное управление: история и практика [www.fcsm.ru / attach / 12 / 323.pdf](http://www.fcsm.ru/attach/12/323.pdf).
5. Могилевский С.Д. Органы управления хозяйственными обществами. Правовой аспект. М. 2001. С. 166.

© Ананьева Ю.Г., 2016

**Анисимова А.В.**, студентка 3 курса специальности экономическая безопасность института менеджмента и экономики ЮГУ, г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОТЧИСЛЕНИЙ НА СОЦИАЛЬНЫЕ НУЖДЫ**

В настоящее время необходимо совершенствовать систему отчислений на социальные нужды, так как она является одним из важнейших источников формирования финансовых ресурсов, обеспечивающих социальную сферу.

Так как страховой базой для начисления страховых взносов во внебюджетные фонды служат выплаты физическим лицам (заработная плата), то необходимо урегулировать этот вопрос. В связи с этим в соответствии с Указом Президента РФ будет реализовано:

- Увеличение к 2018 году размера реальной заработной платы в 1,4 - 1,5 раза;
- Доведение к 2018 году средней заработной платы преподавателей и мастеров производственного обучения образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, работников учреждений культуры до средней заработной платы в соответствующем регионе;
- Повышение к 2018 году средней заработной платы врачей, преподавателей образовательных учреждений высшего профессионального образования и научных сотрудников до 200 процентов от средней заработной платы в соответствующем регионе;
- Увеличение к 2020 году числа высококвалифицированных работников, с тем чтобы оно составляло не менее трети от числа квалифицированных работников;
- А так же было создано за период с 2013 по 2015гг. 14 тыс. специальных рабочих мест для инвалидов.

В соответствии с этими преобразованиями база для начисления взносов увеличится, а, следовательно, будет проявляться тенденция к увеличению поступлений в бюджеты ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС. Следовательно, будет ожидать увеличение финансовых ресурсов в системе социального обеспечения. [1].

Необходимо заметить, что на период с 2016 по 2020гг. есть вероятность отмены льготных тарифов по уплате взносов при применении специальных налоговых режимов. Например, с 2015г. отменены понижающие тарифы для предприятий и ИП, применяющих ЕСХН, а так же введены ограничения для аптечных организаций и ИП, применяющих ЕНВД.

К тому же в отношении каждого физического лица устанавливается предельная величина базы для начисления страховых взносов, которая подлежит ежегодной индексации с учетом роста средней заработной платы в Российской Федерации, а также с учетом применения к нему повышающих коэффициентов на соответствующий финансовый год, установленных законодательством.

В 2015г. было предусмотрено оптимизировать расходы государственных внебюджетных фондов для обеспечения их деятельности, в рамках этого было принято решение о сокращении штатной численности сотрудников ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС на 10 % от общей численности сотрудников каждого фонда. [2].

В целях повышения уровня доходов во внебюджетных фондах, возможно, попробовать ввести для самозанятых минимальную и максимальную шкалу облагаемости и установить тариф взносов аналогично наемным работникам. Минимальная шкала облагаемости при этом должна соответствовать МРОТ. Кроме того, было бы целесообразно упростить систему администрирования и сбора страховых взносов на пенсионное страхование.

Однако было бы неплохо, проявлять внимание не только к работодателям, но и к работникам. Поэтому есть смысл организовать активное информирование самозанятого населения и наемных работников о правилах пенсионного страхования в целях повышения их личной заинтересованности в судьбе своей будущей пенсии и оказываемых им медицинских и социальных услуг.

Рассмотрев возможные перспективы в совершенствовании отчислений на социальные нужды можно сделать вывод, что система социального обеспечения России не идеальна, но правительство ежегодно разрабатывает и корректирует основные направления в развитии социальной политики, благодаря которым в будущем возможен подъем в развитии системы социального обеспечения.

### Список использованной литературы

1. Российская Федерация. Указ Президента РФ «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» [Электронный ресурс]: [фед. закон от 07.05.2012 N 597] - Режим доступа: Консультант Плюс \http://www.consultant.ru / .
2. Российская Федерация. «Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» [Электронный ресурс] - Режим доступа: Консультант Плюс \http://www.consultant.ru / .
3. Тарасова Ф.В.. Налоги и налогообложение: учебник. – М.: КНОРУС, 2016. С. 329 - 339.

© Анисимова А.В., 2016

**Аржаных Т.Ф.**

доцент кафедры гуманитарных и естественно - научных дисциплин  
филиала ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»  
г. Иваново, Российская Федерация

## ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ СОСТОЯНИЯ СФЕРЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Одним из главных условий экономического благополучия региона является наличие платёжеспособного спроса населения. Низкий уровень платёжеспособного спроса приводит к малому сбыту продукции, сдерживая рост оборотов потребительского рынка. Проблемы исследования доходов и покупательной способности населения представлены в разных источниках. Разрабатываются рейтинги регионов по интегральным показателям, в том числе индекс качества жизни в российских регионах, рассчитываемый Институтом региональной информации. По данным «РИА Рейтинг 2012», рейтинговые баллы по группе «Уровень доходов» распределились следующим образом [1, с. 13 - 15]:

Таблица 1

### Распределение рейтинговых баллов по группе «Уровень доходов»

Ярославская область	43,2
Владимирская область	36,8
Костромская область	32,5
Ивановская область	27,4

По данным «РИА Рейтинг», в 2014 году Ивановская область оказалась в группе лидеров по росту позиций в Рейтинге регионов России по качеству жизни, заняв 33 место (в 2012 году лишь 60 место). Улучшение показателей за год произошло в шести группах из десяти, в том числе за счёт вдвое увеличившегося объёма инвестиций в основной капитал малых и микропредприятий и значительного увеличения доли прибыльных предприятий и снижения уровня безработицы [2, с. 10]. Однако позиции в группе показателей «Уровень доходов населения» (2014) у Ивановского региона явно не лидирующие [2, с. 22 - 23]:

Таблица 2

**Рейтинг регионов РФ по уровню доходов населения**

Ярославская область	23
Владимирская область	42
Ивановская область	45
Костромская область	61

Общие позиции в Рейтинге регионов РФ по качеству жизни таковы [2, с. 13; 3, с. 15]:

Таблица 3

**Общие позиции в Рейтинге регионов РФ по качеству жизни**

	2012	2013	2014	2015
Ярославская область	16	12	22	26
Владимирская область	26	27	30	39
Костромская область	55	52	53	53
Ивановская область	60	41	36	42

Из таблицы видно, что в Верхневолжье сохраняется высокий уровень дифференциации по качеству жизни, причём в Ярославской и Костромской областях зафиксировано устойчивое фактическое состояние тех или иных аспектов условий жизни и ситуации в различных социальных сферах. Ивановская и Владимирская области подобной стабильностью не отличаются.

Очень низки показатели Ивановской области в группе «Уровень экономического развития» (2015) [3, с. 53 - 55]:

Таблица 4

**Распределение рейтинговых баллов в группе «Уровень экономического развития»**

Доля собственных доходов в общем объёме консолидированного бюджета	
Ярославская область	12
Владимирская область	41
Костромская область	48
Ивановская область	61

Представленные в таблицах индикаторы и их числовые маркеры показывают недостаточное использование в Ивановской области внутренних немобильных ресурсов (факторов производства) [3, с. 53 - 55]:

Таблица 5

**Рейтинговые показатели использования внутренних немобильных ресурсов  
(факторов производства)**

Объём производства товаров и услуг на душу населения		Абсолютный объём производства товаров и услуг	
Ярославская область	43	Ярославская область	43
Владимирская область	40	Владимирская область	37
Костромская область	51	Костромская область	66
Ивановская область	72	Ивановская область	65

Важно, что у Ивановской области неплохие показатели, характеризующие развитие малого бизнеса [3, с. 20 - 23]:

Таблица 6

**Рейтинговые показатели в группах  
«Развитие малого бизнеса / Уровень экономического развития»**

Развитие малого бизнеса		Уровень экономического развития	
Ивановская область	13	Ивановская область	68
Владимирская область	34	Владимирская область	38
Костромская область	37	Костромская область	58
Ярославская область	38	Ярославская область	32

Развитие регионального рынка относится к зонам инновационной активности людей. Предпринимательская активность населения позволяет расширять рынки сбыта продукции, внедрять новые виды продукции и услуг, ранее отсутствовавшие в данном регионе. Одним из направлений перезагрузки регионального развития «старопромышленных районов» в России является создание новых форм постиндустриальных «средовых зон» (торговых, образовательных, развлекательно - рекреационных). Подобные зоны перспективны для инвестиционных вложений и стимулируют приток человеческого капитала. Наиболее привлекательными для малого бизнеса являются сегменты образовательных, медицинских услуг и сфера общественного питания.

Система социальных гарантий (пенсионного и медицинского обеспечения) в старопромышленных регионах ЦФО повышает эффективность институтов потребительского рынка и поддерживает платёжеспособность определённых социально - демографических групп. Социальные выплаты в Ивановской и соседних с ней областях составляют значительную часть регионального бюджета (доля лиц пенсионного возраста превышает 30 % населения). Для Ивановского региона в ситуации гипербюджетной нагрузки по такому показателю как «Социальные выплаты» увеличение количества малых предприятий в области может стабилизировать экономику региона.

Социально - ориентированное развитие потребительского рынка определяют различные факторы: степень урбанизации территории, особенности размещения производительных сил, специфика внутрирегионального производства, уровень доходов населения и

потребительские предпочтения, уровень развития региональной и рыночной инфраструктуры.

### **Список использованной литературы**

1. Рейтинг качества жизни в регионах РФ (результаты и методика расчёта). – 2012. – 50 с.
2. Рейтинг регионов РФ по качеству жизни – 2014. – Москва, 2014. – 24 с.
3. Рейтинг регионов РФ по качеству жизни – 2015. Москва, 2015. – 62 с.

© Аржаных Т.Ф., 2016

**Бабаев Е. Д.,**  
аспирант  
экономический факультет  
ИВГУ,  
г. Иваново, Российская Федерация

## **ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ИНТЕРНЕТ - КОМПАНИИ**

Рассматривая виртуальные организации в качестве объекта информационно - сетевой экономики, основным ресурсом которого является интеллектуальный капитал, для нас чрезвычайно интересны процессы управления имеющимися мощностями. Виртуальная природа таких компаний предполагает восприимчивость к большому количеству сетевых эффектов, которые способны довольно ощутимо изменить управленческие процессы.

Особую роль в нашем исследовании мы отводим феномену, изученному и выделенному нами в рамках диссертационного исследования, и представляющему собой весьма интересный факт: значительная часть реально используемых интеллектуальных ресурсов интернет - компаний находится вне ее структурного образования. Прежде всего, это связано с коммуникационными и коллаборационными возможностями принципиально нового порядка, которые позволяют сотрудникам «удаленно» работать над совместными проектами так, как если бы они сидели в офисе за соседними столами.

Зачастую держать «в штате» сотрудников, закрывающих эти компетенции, экономически невыгодно. Например, определенные проекты требуют применения каких - либо узкоспециализированных решений, редко используемых в работе компании; подобных технологий может быть весьма немало. Держать большое количество специалистов, чей труд не востребован большую часть времени, как правило, не имеет смысла; «универсальные» сотрудники не способны обеспечить должный уровень качества в силу поверхностности знаний, либо же их услуги стоят неоправданно дорого. В данном случае весьма эффективным является проектный подход, обеспечивающий максимальное качество для конкретного бюджета.

Например, одним из наиболее важных факторов интернет - проекта, напрямую влияющих на поведение пользователя, является дизайн. Однако работы по дизайну, как

правило, делаются на весьма долгий срок и используются в течение долгов времени. В случае «проектного» найма компания получает максимально качественный продукт и не имеет необходимости искусственно загружать «специалиста на окладе» маловажными задачами, призванными заполнить отсутствие более важных заданий в рамках его компетенций.

Кроме того, стоит отметить, что современные проекты почти всегда представляют собой результат реализации множества конкретных типовых задач. В рамках интернет - компании координация и управление процессом «сведения», как правило, ложится на среднее управляющее звено, «менеджера проекта». Это позиция, которая является некой «буферной зоной», «прослойкой» между высшим руководством и конкретными исполнителями. Особенностью нашей концепции является представление ядра компании в качестве связки «высшее руководство – менеджмент», где в качестве «нижнего звена» мы выделяем некий «пул сотрудников» (или же «пул фрилансеров»), контактов людей и компаний, доступных для определенных работ. Примечательно, что в качестве «сотрудника» может выступать компания, команда или иное юридическое образование; речь идет об аутсорсинговом характере работ, а не о конкретном виде специалиста.

В рамках традиционного подхода к оценке интеллектуального капитала формальная граница такой компании заканчивалась бы на менеджменте, а ее рабочие контакты представлялись бы в виде «портфеля» деловых связей. С нашей точки зрения это не совсем полно отражает суть происходящих процессов: возможность реализации конкретных проектов зависит от уровня взаимодействия с внешним кругом исполнителей и их конкретных ресурсов. Логичным выглядит расширение определения интеллектуального капитала в сторону объединения всех сетевых ресурсов, руководствуясь логикой измерения суммы всех доступных для привлечения ресурсов. Основой такого подхода должен являться подход анализа реализации поставленных задач.

Если мы руководствуемся традиционной логикой расширения компании, то при анализе ее деятельности мы должны выделить часто повторяющиеся задачи, требующие одних и тех же профессиональных навыков; на основании полученных данных открывается вакансия, целью которой является нахождение сотрудника на постоянный оклад, максимально соответствующего выдвигаемым требованиям. Однако, очевидно, что возможность использования труда «внешних» организаций очень сильно меняет подход к развитию компании, значительно расширяя возможности стратегии роста, способы решения тактических задач. Важным становится не наличие конкретного исполнителя «внутри» или «снаружи» управленческой структуры компании, а качество связи «сотрудник - менеджер» как таковой.

Таким образом, мы можем наблюдать серьезное усиление роли среднего управляющего состава. От того, насколько грамотно будет подобран исполнитель, адекватно поставлена задача и грамотно осуществлен контроль, зависит качество продукта; сама должность подразумевает максимальную ответственность менеджера в рамках своего проекта. Именно от него зависит качество конечного продукта; в случае каких - либо нареканий задача должна быть доработана, а сам процесс доработки – инициирован менеджером.

Здесь также следует отметить, что исполнительский уровень не предполагает самостоятельного установления каких - либо контактов, а уровень высшего руководящего состава, как правило, занимается только стратегически важными задачами, не погружаясь в

операционную деятельность. Таким образом, именно среднее руководящее звено является реальным источником реализации деловых контактов компании, с нашей точки зрения являющихся основой интеллектуального капитала.

© Бабаев Е.Д., 2016

**Баташев Р.В.**

Ассистент,  
Институт экономики и финансов ЧГУ,  
г. Грозный, Российская Федерация

## **РОЛЬ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Налог на имущество организаций относится к региональным налогам, устанавливается и вводится в действие в соответствии с НК РФ и законами субъектов Российской Федерации, и с момента введения в действие обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта.

Впервые в современной налоговой системе РФ налог на имущество организаций появился в январе 1992 года, и был введен в действие Федеральным законом «О налоге на имущество предприятий».

С 1 января 2004 года данный налог администрируется на территории Российской Федерации в соответствии с положениями Главы 30 НКФР.

Налог на имущество юридических лиц является закрепленным налогом, по нормативу 100 процентов зачисляется в региональный бюджет.

Устанавливая налог, субъекты РФ определяют налоговую ставку в пределах, установленных НК РФ, порядок и сроки уплаты налога.

В компетенцию субъектов РФ также входит установление особенностей определения налоговой базы отдельных объектов недвижимого имущества, налоговых и оснований для их использования налогоплательщиками.

На территории Чеченской Республики налог на имущество организаций введен в действие Законом Чеченской Республики от 13 октября 2006 г. N 33 - рз "О налоге на имущество организаций".

Указанный Закон определяет размеры налоговых ставок налога на имущество организаций, порядок, сроки его уплаты на территории Чеченской Республики.

Данный налог интересен регионам не только с точки зрения его фискальной значимости, нельзя оставлять без внимания и его регулирующую функцию. Суть данной функции применительно к рассматриваемому налогу проявляется в установлении дифференцированных налоговых ставок, а также в стимулировании рационального использования предприятиями своих объектов основных средств. Регулирующая роль налога на имущество организаций проявляется через систему налоговых льгот, устанавливаемых в виде освобождения от уплаты отдельных категорий налогоплательщиков. Такие льготы направлены на развитие приоритетных отраслей

экономики ЧР посредством освобождения от уплаты налога организаций, реализующих инвестиционные проекты, одобренные Правительством Чеченской Республики. Данная льгота предоставляется 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.

Немаловажна роль налога на имущество организаций в социально - культурной сферы региона. Так, детские, подростковые клубы, центры, осуществляющие работу с детьми и молодежью по месту жительства и зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с налоговым законодательством республики освобождаются от уплаты в отношении имущества, не используемого для осуществления коммерческой деятельности. Так же освобождены от уплаты объекты социально - культурной сферы, используемые для нужд культуры и искусства, образования, физической культуры и спорта, здравоохранения и социального обеспечения.

С точки зрения фискальной роли среди имущественных налогов налог на имущество организаций занимает центральное место, выполняя отведенную ему функцию – обеспечение доходами регионального бюджета республики. Его доля в общей сумме поступлений от имущественных налогов, взимаемых в Чеченской Республике, составляет более 80 процентов.

**Таблица 1**

**Поступления от имущественных налогов  
в консолидированный бюджет ЧР за 2013 - 15 гг.**

	Поступления			Выполнение бюджетных назначений,		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Налог на имущество организаций	701,7	739,5	823,3	98	99,4	98,8 %
Транспортный налог	27,6	36,1	50,8	86,9 %	108,3 %	78,2 %
Земельный налог	117,4	127,9	140,1	95	123,8	101,1 % .
Налог на имущество физических лиц	15,7	18,7	27,7	115,7	103,9	79,7

Как показывает представленная таблица, за 2014 год поступление налога на имущество организаций составило 739,5 млн. руб. с динамикой к поступлениям за 2013 год (778,2 млн. руб.) 95,0 % , или меньше на 38,6 млн. рублей. Доходы регионального бюджета, предусмотренные по налогу на имущество организаций на 2014 год, исполнены на 81,9 % , объем неисполненных доходов регионального бюджета в части этого налога составил 163,3 млн. рублей.

При этом необходимо отметить, что прогноз налоговых органов по поступлению налога на имущество организаций на 2014 год, представленный Министерству финансов Чеченской Республики письмом Управления от 19.07.2013г №20 - 07 - 19 / 2966 при подготовке проекта бюджета на 2014 год, составлял 743,8 млн. рублей. Однако, бюджетом Чеченской Республики на 2014 год было предусмотрено 902,9 млн. рублей. Таким образом,

свои прогнозные значения налоговыми органами по данному налогу исполнены на 99,4 % , то есть максимально приближены к реальным сложившимся поступлениям по итогу отчетного года.

Сумма начисленного налога, согласно отчету 1 - НМ за 2014 год, по виду платежа «налог», составила 714,6 млн. руб., против 647,6 млн. руб. за 2013 год. Динамика начислений составила 110,3 % , а динамика поступлений, по виду платежа «налог», составила 95,0 % процентов.

Вместе с тем, собираемость налога, как в отчетном периоде, так и в аналогичном периоде 2013 года сложилась более 100 % (103,5 % – за 2014г и 120,2 % – за 2013г), то есть налицо результаты деятельности налоговых органов по принудительному взысканию задолженности налогоплательщиков, как в отчетном периоде, так и в аналогичном периоде прошлого года. Так, за 2014г налогоплательщиками уплачено в погашение недоимки 97,2 млн. руб., а в 2013 году – 82,3 млн. рублей.

В 2015 год сумма поступлений по налогу на имущество организаций составила 823,3 млн. руб., с динамикой 111,3 % по отношению к сумме поступлений за аналогичный период предыдущего года (739,5,0 млн. руб.). Исполнение бюджетных назначений по поступлению налога на имущество организаций, предусмотренного на 2015 год составило 98,8 % или при плане 833,1 млн. рублей поступило 823,3 млн. рублей.

Приведенные данные о поступлении налога на имущество свидетельствуют как о возрастающей роли данного налога для регионального бюджета, так и о высоком налоговом потенциале, что может быть использовано для обеспечения бюджетной сбалансированности в условиях сокращения безвозмездных перечислений из федерального бюджета.

© Баташев Р.В., 2016

**Бойцова М.В.**

магистр 1 курса

факультета торговли и экспертизы потребительских товаров

ФГАОУ ВО «СПбПУ»,

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕРНОВЫХ БАТОНЧИКОВ. ВЗГЛЯД ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ**

На протяжении последних лет в структуре питания населения России наблюдается устойчивый дисбаланс с преобладанием высококалорийных пищевых продуктов [1]. Такая тенденция характерна и для питания молодежи, особенно школьников старших классов, которые имеют наличные деньги и приобретают в качестве «перекуса» пищевые продукты и напитки не совсем полезные для здоровья (булочки, кондитерские изделия, сэндвичи, газированные напитки). Недостаток или избыток питательных веществ в рационе может приводить к проявлениям алиментарных заболеваний и к снижению функциональных резервов организма [2]. С учетом загруженности учащихся в средних школах, большими

умственными нагрузками, диетологи рекомендуют 4 - х разовое питание с обязательным приемом горячей пищи. [3] Кроме этого, в питание школьников должны входить пищевые продукты, содержащие биологически активные вещества, и обеспечивающие поступление антиоксидантов [4]. Ассортимент функциональных продуктов расширяется за счет использования нетрадиционного растительного сырья с обязательным сохранением потребительских свойств [5]. К таким пищевым продуктам относится зерновой батончик. Основой разработки ассортимента зерновых батончиков стал батончик «миосли», в состав которого изначально входили хлопья из зерновых культур с преобладанием овсяных хлопьев (50 %) и сухофруктов и орехов [6,7]. Постепенно состав батончиков изменился, в его состав стали включать самые различные продукты переработки зерновых – шарики, колечки, взорванные зерна. Зерновые батончики представляют собой одновременно полезный и сладкий продукт, относящийся к категории снековой продукции, содержит натуральные ингредиенты и необходимые для детского растущего организма углеводы. [6,8] Поэтому школьники вполне могут быть потенциальными покупателями зерновых батончиков, что будет способствовать росту рынка этой продукции.

Для установления востребованности зерновых батончиков среди школьников старших классов было проведено прямое анкетирование учащихся средней общеобразовательной школы по разработанной автором анкете «Здоровое питание школьника». Анкета содержала вопросы о меню на завтрак, обед и ужин, перекусах между основными приемами пищи, количестве потребляемого сладкого и частоте посещения кафе «быстрого питания». В анкетировании приняли участие учащиеся 10 - 11 классов. Общее количество учащихся составило 51 человек, из них 60 % девушек и 40 % юношей.

Большинство школьников (73 %) согласились с тем, что их здоровье напрямую зависит от питания. Самым главным приемом пищи пренебрегают всего 2 % учащихся, но 29 % завтракают не каждый день. С утра школьники предпочитают кашу (53 %), творог или йогурт (45 %) и бутерброды (45 %), яичницу (25 %), кондитерские изделия (14 %), а хлопья (2 %). 59 % учащихся обедают в школе, 41 % - дома. Обед школьников включает первые блюда (59 %), вторые блюда (45 %), при этом только 12 % едят салат, а молочные продукты (творог, йогурт) – всего 4 %. Только 10 % употребляют вечером фрукты. Налицо недостаток в питании свежей плодоовощной и молочной продукции. Зато сладкие блюда и кондитерские изделия, а также газированные напитки предпочитают многие учащиеся. Только 7 %, по результатам анкетирования, никогда не едят сладкое и 16 % - один раз в месяц. Большое количество школьников хотели бы употреблять сладкое чаще: 22 % всегда, 18 % 1 раз в неделю, 14 % написали ответ «чаще», 2 % 1 раз в день, 6 % несколько раз в месяц, 8 % «реже» и 18 % никогда. Таким образом, школьники старших классов употребляют сладкие блюда и готовы употреблять их еще больше.

Из сладкого у опрошенных школьников на первом месте шоколад (59 %), на втором – печенье (27 %), на третьем – конфеты (25 %), также они любят побаловать себя сдобными булочками (16 %), тортами, пирожными (12 %). По 8 % выбирают на сладкое мороженое или мармелад, по 4 % мед или глазированные сырки, а варенье, вафли, зефир у них на последнем месте – 2 % положительных ответов.

45 % учащихся 1 - 3 раза в неделю посещают «кафе быстрого питания», 39 % 1 раз в несколько месяцев, 10 % 1 раз в неделю, 4 % 2 - 4 раза в неделю и 2 % никогда. Предпочитают школьники KFC (57 %) и McDonalds (55 %), на третьем месте – Теремок

(45 %), 27 % выбирают Pizza Hut, 22 % Burger King, 14 % Теремок, также назывались такие кафе, как Subway (4 %), Pizza Ollis (2 %) и Сбарро (2 %). Обычное меню в кафе «быстрого питания» состоит из гамбургеров (47 %) или твистеров (20 %) и картофеля фри (45 %), блинов (27 %) и лимонада (20 %). Реже школьники выбирают пиццу (14 %), чикены, нагетсы (12 %) и куриные крылья (10 %).

59 % старшеклассников перекусывают между основными приемами пищи, из них 59 % предпочитают фрукты, овощи, по 37 % кондитерские изделия и творог, йогурт, а всего 25 % школьников подкрепляются зерновыми батончиками типа мюсли.

Зерновые батончики – новый продукт на российском рынке, поэтому 36 % школьников ни разу их даже не пробовали. Но из тех, кто предпочитает батончик для перекусов, покупают их в магазинах в отделе здорового питания (36 %) или в кондитерском отделе (18 %), в аптеке (12 %), магазине спортивного питания (12 %) и в магазине здорового питания (4 %). 25 % школьников уверены в полезности батончиков мюсли, 9 % не задумывались над этим вопросом, а 24 % считают, что батончики мюсли не обладают никакими полезными свойствами. Большинство школьников предпочитают батончики мюсли с разнообразными добавками или покрытые разнообразной глазурью из шоколада или йогурта: яблочные (25 %), тропические (25 %), апельсиновые (18 %), покрытые глазурью (49 %), покрытые йогуртом (47 %), с джемом (18 %).

На рынке Санкт - Петербурга ассортимент зерновых батончиков типа мюсли довольно разнообразен. В зависимости от используемой технологии и состава их можно разделить: только с зерновыми продуктами и с включением фруктов; типа печенья, со взорванными зёрнами, с хлопьями, с микронизированными продуктами. [6] Независимо от рецептуры и технологии эти продукты являются источниками пищевых волокон, витаминов и минеральных веществ и могут восполнить дефицит этих веществ в рационе питания школьников. Даже если дети не успели позавтракать дома, то батончик мюсли в этом случае незаменим, – в нём сохранены все полезные свойства злаков [5] Зерновые батончики типа мюсли рекомендованы как полезный перекус для всех, кто следит за питанием. Ими безопасно можно заменить вредные сладости – конфеты и печенье, и снять тягу к сладкому.

Проведенные исследования позволили сделать следующие выводы:

- в рационе питания школьников старших классов установлен дисбаланс, связанный с редким употреблением свежих плодов и овощей, зерновых продуктов (каш), и стремлением потреблять в больших количествах кондитерские изделия;

- 26 % школьников не знают о существовании зерновых батончик типа мюсли, что может быть связано с реализацией этого продукта в специализированных отделах или магазинах, аптеках;

- расширить категорию потребителя зерновых батончиков типа мюсли возможно за счет пропаганды его функциональных свойств, так как только 25 % опрошенных школьников употребляют их сознательно как функциональный пищевой продукт.

### **Список использованной литературы:**

1. Нилова Л.П. Управление ассортиментом продовольственных товаров для ликвидации дисбаланса структуры питания населения России / Л.П. Нилова // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. 2014. №1. – С.64 - 70.

2. Барановский А.Ю. Руководство по диетологии / А.Ю. Барановский. – СПб.: Питер, 2001. – 186 с.
3. Захарова И.Н. Коррекция дефицита витаминов у детей / И.Н. Захарова, Е.В. Скоробогатова // Русский медицинский журнал. 2006. № 1. – С.70 - 74.
4. Глухова Е.Н. Изучение качества функциональных добавок на основе растительного сырья / Е.Н. Глухова, Т.В. Пилипенко // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. 2014. №51. – - С.90 - 94.
5. Нилова Л.П. Управление потребительскими свойствами обогащенных пищевых продуктов / Л.П. Нилова, А.А. Выговтов, Н.В. Науменко, И.В. Калинина // Вестник Южно - Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент, 2011. № 41 (258). – С. 185 - 191.
6. Нилова Л.П. Товароведение и экспертиза зерномучных товаров / Л.П. Нилова. – М.: ИНФРА - М. 2011. – 446 с.
7. Нилова Л.П. Экспертный метод оценки потребительских свойств хлебобулочных изделий с натуральными функциональными ингредиентами / Л.П. Нилова, А.А. Выговтов // Товаровед продовольственных товаров. 2012. №7. – С. 21 - 23.
8. Конь И.Я. Углеводы пищи и здоровье детей и подростков / Конь И.Я. // Пищевая промышленность. 2005. №4. – С.14 - 16.

© Бойцова М.В., 2016

**Босая И.И.,**

кандидат экономических наук  
ассистент кафедры управления и маркетинга в АПК  
ВГАУ им. императора Петра I,  
г. Воронеж, Российская Федерация

## **ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

При разработке стратегий развития АПК в целом и отдельных его подкомплексов основополагающим должен быть системный подход. Следует отметить, что в современной экономике не всегда имеет место системный подход при решении задач в АПК и отдельных подкомплексах. Практика подтверждает, что на определенных этапах развития АПК проблемы развития подкомплексов связаны с формированием и выполнением их стратегий.

В толковом словаре русского языка стратегия определяется как «... искусство планирования руководства, основанного на правильных и далеко идущих прогнозах» [3, с. 772]. Б.А. Райзберг дает следующее определение стратегии: «... долговременные, наиболее принципиальные, важные установки, планы, намерения ... руководства предприятий в отношении производства, доходов и расходов ...» [4, с. 409]. На наш взгляд, второе определение более полно отражает определение стратегии применительно к экономическим объектам, какими являются предприятия, подкомплексы и АПК в целом.

Р.А. Фатхудинов рассматривает стратегию как программный курс элементов системы по достижению ими стратегических целей в любой области деятельности, а менеджмент как способ повышения конкурентоспособности [7]. По мнению других авторов, стратегия организации – это система направлений, форм, средств, правил, приемов использования имеющегося ресурсного потенциала предприятия с целью повышения эффективности производства и удержания конкурентного преимущества [6].

Экономическая стратегия, основанная на использовании экономических методов и средств, позволяет выработать правила достижения стратегических целей оптимальными вариантами. Выработка стратегии предусматривает использование системного подхода, с помощью которого возможна сбалансированность имеющегося потенциала с целью улучшения конкурентных преимуществ.

Под экономической стратегией понимают направления развития, которые касаются сферы, видов и формы деятельности организации, системы экономических взаимоотношений – всего, что может привести рыночные субъекты к их целям [2].

По мнению В.А. Горемыкина, сущность экономической стратегии на уровне предприятия состоит в ответе на следующие важные вопросы: в каком производственном, финансовом и экономическом состоянии находится предприятие в данный момент; что в перспективе возможно и желательно; какие можно отметить сильные и слабые стороны; каковы риски; каков алгоритм реализации желаемой стратегии [1].

А.П. Градов, рассматривая экономическую стратегию, отмечает, что это набор правил и приемов, позволяющих достигать поставленные цели. «Стратегия – это обязательство действовать определенным образом: таким, а не другим» [8, с. 132].

Н.Н. Трнев говорит о следующих подходах к формированию стратегии: предпринимательском, адаптивном и плановом [6, с. 17], отмечая, что данные подходы по-разному способствуют подготовке решений и воплощению их в практику.

Все названные подходы могут применяться при разработке стратегии в разных сочетаниях, комбинациях, учитывая современное состояние объекта, наличие ресурсов (в том числе и финансовых) и другие факторы. Кроме этого, они должны определяться стадиями жизненного цикла предприятия и продукта, сектора и рынка. На стадии внедрения автор предлагает использовать предпринимательский подход, поскольку динамичность и неопределенность среды требуют активного поиска новых возможностей. На стадии зрелости больше внимания следует уделять адаптивному подходу, который позволяет реагировать на ситуацию. На стадии устойчивого роста возможен плановый подход, при помощи которого можно выйти на желаемый результат.

Устойчивое развитие осуществляется в рамках реализации стратегии предприятия и направлено на обеспечение его экономической, социальной и экологической безопасности.

Процесс устойчивого развития происходит во времени, характеризуется количественными и качественными показателями. Важно не только определить стратегию, но и разработать действенные инструменты развития предприятия для его устойчивого развития. Разработанный алгоритм должен стать организационно - методическим обеспечением управления и увязывать все действия, которые приведут предприятие к поставленной цели.

Стратегическое управление АПК основано на стратегическом планировании, под которым отдельные авторы понимают «... процесс разработки и реализации стратегии

формирования и развития предприятия как социально - экономической системы, его структурных подразделений в будущем на основе прогнозирования изменений тенденций, определяющих параметров внешней среды, представляющих угрозу или благоприятные возможности для расширенного воспроизводства производственно - экономического потенциала...» [5, с. 36].

На наш взгляд, под стратегией понимается программа действий, определение главной цели, установление приоритета проблем, планирование ресурсов и технологий, последовательности достижения главной цели. При разработке стратегии должна обеспечиваться ее многовариантность (рассмотрение различных подходов к достижению цели, наличию финансовых ресурсов и их источникам, возможным рискам). Это определяется альтернативными вариантами закупки сырья, использования технологических и технических идей, различными каналами реализации продукции, уровнем цен и т. д.).

### Список использованной литературы

1. Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии : учеб. пособие / В.А. Горемыкин, Н.В. Нестерова. – 2 - е изд. – Москва : Дашков и К, 2004. – 513 с.
2. Овсянников, С. В. Развитие экономического потенциала предприятий молочной промышленности на основе формирования эффективных стратегий: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С.В. Овсянников. – Воронеж, 2006. – 24 с.
3. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведов. – 4 - е изд. допол. – Москва : ООО «ИТИ ТЕХНОЛОГИИ», 2003. – 944 с.
4. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6 - е изд., доп. и перераб. – Москва : ИНФРА – М, 2010. – 511 с.
5. Планирование на предприятии АПК / К.С. Терновых [и др.]. – Москва : КолосС, 2007. – 333 с.
6. Трубилин, А.И. Проблемы и перспективы развития отечественного семеноводства подсолнечника в Краснодарском крае / А.И.Трубилин, В.И. Гайдук В.И., А.В. Кондрашова // Экономика с. - х. и перераб. предприятий. – 2013. – № 10. – С. 28 - 32.
7. Фатхутдинов, Р.А. Производственный менеджмент : учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – 4 - е изд. – Санкт - Петербург : Питер, 2003. – 491 с.
8. Экономическая стратегия фирмы : учеб. пособие ; под ред. А.П. Градова. – 2 - е изд. – Санкт - Петербург : Специальная литература, 2003. – 415 с.

© Босая И.И., 2016

**Булгакова Е. Э.**

Магистр кафедры финансов и кредита,  
ЮЗГУ  
г. Курск, Россия

## ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Современный этап развития характеризуется тем, что, именно, на данный момент экономика, основанная на инновациях и знаниях, имеет все больший стратегический потенциал. Это связано с тем, что инновационная экономика становится менее зависимой

от макроэкономических колебаний, так как использование структурной дифференциации и инноваций производства способствует наибольшей сопротивляемости к изменениям цен и валютных курсов [1, с.225].

Для увеличения показателей использования инновационного маркетинга и инновационного потенциала в России необходимо решить проблемы в области инновационной политики государства, а, именно, не допускать сокращения финансирования инновационных проектов. Также необходимо развивать реальный сектор экономики, повышать спрос на инновационные продукты, внедрять единую систему мониторинга инновационной системы, предпринять меры по развитию благоприятной среды для развития инноваций [2, с.3].

Таблица 1 – Варианты инновационного развития России  
в Стратегии инновационного развития Российской Федерации  
на период до 2020 года

Вариант инновационного развития России	Ключевые моменты	Особенности варианта
Инерционное технологическое развитие (неприемлемый)	Отсутствие масштабных усилий, нацеленных на инновационное развитие, сфокусированность на макроэкономической стабильности, низкие расходы на науку, инновации.	Приведет к технологическому отставанию от ведущих стран Запада, а в будущем – от новых индустриальных стран.
Догоняющее развитие и локальная технологическая конкурентоспособность	Применение импортных технологий, усилия государства по модернизации сектора исследований, поддержка наиболее перспективных научно - технологических направлений.	Увеличение спроса на научные и инженерные кадры, формирование развитой национальной инновационной системы, требует значительных финансовых вложений.
Достижение лидерства в ведущих научно - технических секторах и фундаментальных исследованиях	Масштабная модернизация сектора НИОКР, формирование целостной инновационной системы, приоритет на прорывных направлениях	Наиболее привлекательный вариант, требующий значительных финансовых вложений и несущий значительные риски

Возможны разные пути развития, приведенные в таблице 1, но, мы считаем, что наиболее подходящий вариант, подразумевающий достижение лидерства в НИОКР,

учитывая опыт стран, выбравших догоняющее развитие и локальную технологическую конкурентоспособность.

Для этого необходимо провести масштабную модернизацию всего сектора НИОКР в России, увеличить спрос на инновации со стороны предприятий, стимулировать использование инноваций в работе компаний. Также необходимо увеличить вложения в НИОКР со стороны предприятий, находить и поддерживать перспективные научно - технические разработки, проводя тематические форумы и конкурсы, развивать приоритетные направления [3, с.47].

В целом, успешность развития инновационного маркетинга зависит от правильной политики государства и от направленности национальной экономики. При этом следует учитывать, что эффективность маркетинга инноваций определяется инновационной деятельностью экономических субъектов, в том числе и предприятиями [4, с.67].

В современных условиях маркетинг инновационно - активных предприятий – это инструмент стимулирования инновационной активности бизнеса, формирования потребительских предпочтений и ориентир всей инновационной деятельности на рынке.

Все решаемые задачи ориентируют бизнес и покупателей на меняющиеся условия и потребности, на обеспечение ответной реакции, на использование инновационной продукции для удовлетворения новых потребностей клиентов [5, с.180].

Таким образом, инновационный маркетинг помогает предприятием выстроить стратегию инновационного развития, оценить свое текущее положение на рынке и выяснить перспективы инновационной деятельности на долгосрочный период, усиливая ключевые аспекты инновационной активности, реализации потенциала и создания инновационных товаров и услуг.

### **Список использованной литературы**

1. Третьякова И.Н., Золотухина А.С. Факторы, сдерживающие инновационное направление развития банковского сектора России // В сборнике: Стратегия и сценарии развития финансово - кредитной системы Сборник материалов Международной научно - практической конференции. 2014. С. 222 - 227.
2. Колмыкова Т.С., Ситникова Э.В., Третьякова И.Н. Кредитные ресурсы в решении задач модернизации национальной экономики // Финансы и кредит. 2015. № 14 (638). С. 2 - 11.
3. Емельянов С.Г., Кабанов В.А., Колмыкова Т.С. Инновации в решении проблем формирования новых воспроизводственных контуров национальной экономики // Научно - технические ведомости Санкт - Петербургского государственного политехнического университета. 2011. № 121. С. 45 - 49.
4. Третьякова И.Н. Банковский менеджмент и маркетинг в схемах. Учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направлению 080100.62 "Экономика" / Курск, 2014.
5. Вожева Е.О., Третьякова И.Н. Интернет - банкинг как составляющая банковской системы в условиях инновационного развития экономики // В сборнике: Стратегия и сценарии развития финансово - кредитной системы Сборник материалов Международной научно - практической конференции. 2014. С. 179 - 183.

© Булгакова Е.Э., 2016 год

**Василенкова Н.В.,**  
К.э.н., доцент  
Астраханского государственного  
технического университета,  
г. Астрахань,  
Российская Федерация

## **МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

Для разнообразной деятельности человека обязательным является наличие потребностей и интересов у субъекта хозяйства, которые порождают мотивы. Мотивы - побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением определенных потребностей субъекта, как совокупность психологических условий, вызывающих целенаправленную активность субъекта. Имеется понимание мотива как предмета или объекта потребности и деятельности. В качестве мотива отмечаются осознаваемые причины, которые лежат в основе выбора действия и поступков личности [7, с. 19]. Мотив понимается и как любое внутреннее побуждение [23, с. 72 - 73].

Мотивация отличается от мотива. Она, как отмечает И. А. Джидарьян, выступает в виде сложного механизма соотнесения личностью внешних и внутренних факторов поведения, определяет возникновение, направление и способы осуществления конкретной деятельности. Благодаря ей приводятся в соответствие цель деятельности и средства ее достижения, осуществляются целесообразность и осмысленность действий. Мотив более узок. Мотив есть психологический фон, на котором разворачивается процесс мотивации поведения в целом [5, с. 149 - 150]. Мотив – это внутреннее побуждение к действию на основе личного интереса [6, с. 66 - 67].

При исследовании потребностей Грязнова А.Г. и Чечелева Т.В. рассматривают их как форму осознанных, сформировавшихся под влиянием внешних факторов, потребностей [4, с. 427 - 428]. В представленном случае интерес выступает объективной необходимостью удовлетворения потребностей, формирует определенные мотивы, которые существуют на определенном этапе жизненного цикла потребностей. Потребности, в том числе и коллективные, выступают базой к формированию экономических мотивов, тем самым давая возможность, применяя мотивацию, активизировать жизненный цикл экономических потребностей.

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].

Развитие общества, его потребностей предполагает существование системы мотивации, элементы которой представлены на рисунке 1.

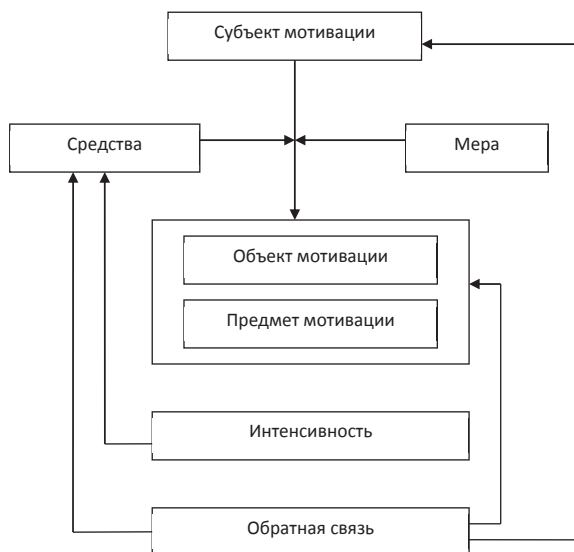


Рисунок 1. Элементы системы мотивации

Объектом мотивации в экономике выступают агенты, средства производства и другие элементы, влияющие на общие интересы и потребности. В предмет мотивации входит структура потребностей и интересов, характеризующая изменения в развитии производственных отношений, соответствующая уровню развития общества. Объект первостепенен, предмет – вторичен. Несмотря на то, что объект и предмет по своей сущности различны, рассматриваться в отдельности не могут, в связи с тем, что в рамках производственных отношений экономические потребности не существуют без субъекта хозяйствования, а экономический агент всегда имеет потребности и интересы.

Субъект мотивации – это лицо, имеющее свои потребности и интересы. К средствам мотивации можно отнести механизмы мотивационного процесса деятельности хозяйствующего субъекта.

Использование средств мотивации характеризуется количественным и качественным аспектом. Количественный аспект выражает продолжительность влияния, а качественный – уровень возбудимости мотивов.

Мера, в контексте системы мотивации, отражает возможности воздействия, его пределы, а также применения определенных методов и использование новых.

Мотивация является предметом исследования многих ученых. Так, С. Л. Рубинштейн понимал под мотивацией опосредованную процессом ее отражения субъективную детерминацию поведения человека миром или через психику реализующуюся детерминацию [12, с. 370]. Значение предметов и явлений, по его мнению, составляют основу мотивации. С ним соглашается и другой ученый, В.Н. Мясищев, подчеркивая, «...более полно личность раскрывается в том, что она считает важным, значимым» [9, с. 71]. В. Г. Агеев также изучает мотивацию с позиции значимости: «в основе всякого побуждения лежит диалектическое противоречие между объективно значимым для

человека и в то же время имеющим субъективную значимость и наличной действительностью» [1, с. 7 - 8]. Многие рассматривают все виды побуждений (мотивы, потребности, стремления, интересы и т.д.), как элементы мотивации. Так, по поводу Г. Олпорт утверждает: «Интересы, притязания, фобии, отношения, склонности, пристрастия (хобби), ценности, вкусы и тому подобное – все они являются чертами и в то же время и мотивами. Это будет неточным, если сказать, что все мотивы являются чертами... некоторые из черт имеют мотивационное (направляющее) значение, а другие – более инструментальное значение» [15, с. 323].

Однако некоторые исследователи, такие, например, как Э. А. Непомнящая, указывает только на мотив, как структурообразующий элемент мотивации. Л. М. Фридман и К. Н. Волков подчеркивают, что в структуру мотивации целесообразно включать лишь устойчивые, сильные мотивы.

Совокупность устойчивых мотивов представляет собой мотивационную систему. Мотивационная система является сложным механизмом. «В наиболее широком смысле, – пишет В. Г. Асеев, – мотивация иногда определяется как детерминация поведения вообще» [1, с. 15]. Не согласен с таким пониманием сущности мотива В. И. Ковалев. Он отмечает, что, во - первых, в таком определении мотив, прежде всего, выносится за границу психического; во - вторых, человека окружает множество объектов и предметов потребности, которые мотивами не становятся; в - третьих, объекты и предметы потребности могут оставаться на уровне знания, не вызывая и не становясь побуждениями и, наконец, они могут вызывать множество различных побуждений [7, с.19]. А. Н. Леонтьев считает, что в основе побуждения направлений деятельности лежит не сама потребность, а предмет потребности, который не находится за пределами психического [8, с. 192]. «В этой отраженной своей форме предмет и выступает в качестве идеального, внутренне побуждающего мотива». В качестве мотива выступает не просто предмет потребности как таковой, а предмет конкретной потребности или конкретный предмет соответствующей потребности. Можно говорить о том, что мотив выступает как конкретная потребность или опредмеченная потребность «как конкретный объект, который удовлетворяет данную потребность». Ведущая роль в мотивации поведения отводится осознанным побуждениям. К осознанным мотивам относятся интересы, убеждения, намерения, мечта, страсти, идеалы, к неосознанным – установки, влечения [11, с. 133 - 134]. Рассмотренные аспекты изучаемой проблемы позволяют утверждать, что она очень значима для экономической теории. Более детальное всестороннее и глубокое ее изучение позволит эффективнее решать разнообразные проблемы в различных сферах науки и практической деятельности. В таблице №1 представлены основные теории мотивации.

Таблица №1.  
Теории мотивации

№	Теория мотивации	Характеристика теории	Приверженцы
1	Теория актуальных интересов	Рассматривают человеческую жизнь как планомерные действия к поставленным целям. Исследуют связь стимула и конкретной цели, и дальнейшую необходимость его использования.	Хайнц Гекхаузен [17, с. 387], Э. Клиninger и М. Коке [19, с.

			417]
2	Теория ожидаемой ценности	Осуществляется субъективная оценка стимулов по отношению к целям, базируясь на эмоциональной сфере. Ожидания основываются на взаимозависимости потраченных усилий и результатов, от ценности вознаграждения.	В. Врум [20, с. 217 - 218], Ващенко А. Н. [3, 106 - 108]
3	Теория самодетерминации	эмпирически базируется на макротеоории мотивации человека и направлена в большей степени на типы мотивации, в особенности на автономную, регулируемую мотивацию, амотивацию, а также данная теория не оставляет без внимания социальные условия, влияющие на вид мотивации, ее силу, в зависимости от психологических потребностей автономии и компетентности. Теория самодетерминации занимается также избираемыми людьми жизненными целями и их aspirations (стремлениями), разграничивает влияние внутренних и внешних целей на достижения результата.	Deci E. L., Ryan R. M. [16, с. 184 - 185]
4	Теория справедливости	Полученное вознаграждение люди соотносят с вкладом в свою работу и вознаграждением за нее. Справедливое вознаграждение увеличивает интенсивность труда, и наоборот, несправедливая плата за труд ведет к снижению производительности и поиску справедливости.	Адамс С. [14, с. 82]
5	Теория усиления мотивации	Настоящее поведение человека определяется результатами прошлого поведения и его последствиями. Прошлые успехи мотивируют человека продолжать эффективно трудиться.	Скиннер К. [19, с. 503]
6	Комплексная модель Портера - Лоулера	Происходит увязка затраченных усилий с результатами труда путем внутреннего и внешнего вознаграждения. Ощущение справедливого вознаграждения сказывается на степени удовлетворенности работой и оценки ее ценности.	Петрова Н. И. [10, с. 481 - 482]
7	Теория личностных диспозиций	Каждый человек имеет сложную систему диспозиций, регулирующих его поведение. Система социальных диспозиций регулирует поведение личности в пограничных социальных ситуациях, а социальные установки (личностные диспозиции) являются важнейшими мотиваторами, побуждающими человека к определенным действиям.	Ядов В.А. [13, с. 110 - 111]

Таким образом, масштабные исследования, имеющие междисциплинарный характер, могут свидетельствовать о том, что вопрос об актуальности формирования мотивации и ее структуре до сих пор не решен. Особый интерес для экономической теории представляет, рассмотренная в работе, зависимость мотивов от потребностей и способах их удовлетворения.

### Список использованной литературы

1. Асеев, В. Г. Мотивация поведения и формирование личности / В. Г. Асеев. – Москва: Мысль, 1976. – 158 с. С. 76. С.7 - 8
2. Василенкова Н.В. Трансформация потребностей в современных экономических условиях национального хозяйства / Н.В. Василенкова // Международный научно – исследовательский журнал № 11 (42), Часть 1, 2015. С.21 – 24.
3. Ващенко А. Н. Поднятие мотивации в XXI веке. Прогнозы и оценки. // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса, 2014, No 1 (26). С. 106 - 110.
4. Грязнова А.Г., Чечелева Т.В. Экономическая теория: Учебник – М. Издательство «Экзамен». 2005. – 592 с.
5. Джидарьян, И. А. О месте потребностей, эмоций и чувств в мотивации личности / И. А. Джидарьян // Теоретические проблемы психологии личности. – 1974. – С. 145–169.
6. Иванов В.Г. Основные положения теории интереса в свете проблемы отношений человека // Психология личности: ученые записки. – Л.: ЛГУ, 1986. - Вып.9. - С.64 - 76.
7. Ковалев, В. И. Мотивы поведения и деятельности / В. И. Ковалев. – Москва: Наука, 1988. – 192 с. С.19.
8. Леонтьев, А. Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – Москва: Политиздат, 1977. – 304 с. С.192
9. Мясищев, В. Н. Личность и неврозы / В. Н. Мясищев. – Ленинград: Изд - во Ленингр. ун - та, 1960. – 426 с. С.71
10. Петрова Н. И. Модели трудовой мотивации в процессе управления персоналом // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2010. № 1. С. 481 - 485.
11. Петровский, А. В. Мотивация как проявление потребностей личности / А. В. Петровский // Общая психология. – 1976. – С. 110–135.
12. Рубинштейн, С. Л. Человек и мир / С. Л. Рубинштейн // Методические и теоретические проблемы психологии. – 1969. – С. 348–374. С. 370.
13. Ядов В.А. Стратегия социологического исследования мотивации. – М.: Омега - Л, 2007.
14. Adams J.S. Inequity in social exchange // Advances in experimental social psychology. 1985. № 3.
15. Allport, G. W. Pattern and growth in personality. N. Y., 1964. – 593 p. С.323.
16. Deci E. L., Ryan R. M. Self - determination Theory: A Macro - theory of Human Motivation, Development and Health // Canadian Psychology. 2008. Vol. 49. Issue 3. P. 182–185.
17. Heckhausen H. Motivation and Action. Berlin: Springer, 1991. 504 p.

18. Klinger E., Cox w. M. Motivation and the theory of current concerns In Handbook of motivational counseling: concepts, approaches, and assessment. Chichester, west Sussex; Hoboken, NJ: John wiley&Sons, 2004. 515 p.

19. Skinner B. F. Selection by Consequences // Science. 1981. Vol. 213. P. 501–504.

20. Vroom V.H., MacCrimmon K.R. Toward a stochastic model of managerial careers // Administrative science quarterly. 1997. № 4.

21. Work motivation and organizational citizenship behaviors. Barbuto, John E.; Scholl, Joana S.P. Journal of Leadership Studies, Spring, 2011, Vol. 5 Issue 1, p. 23 - 34.

22. Wright, R. A. Difficulty and instrumentality of imminent behavior as determinants of goal attractiveness / R. A. Wright, S. E. Gregorien // Eur. L. Sos. psychol. –1991. – № 1.

© Василенкова Н.В., 2016

**Вороная Е.В.**

студент 4 курса

Финансово - экономического факультета

Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского

г. Брянск, Российская Федерация

**Кашликова Ю.О.**

студент 4 курса

Финансово - экономического факультета

Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского

г. Брянск, Российская Федерация

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ**

Состояние торговли как важнейшей отрасли народного хозяйства в значительной мере определяется макроэкономическими показателями социально - экономического положения в стране, состоянием промышленного и сельскохозяйственного производства, а также показателями внешнеэкономической деятельности.

Розничная торговля в России демонстрирует высокие темпы роста. По данным Росстата, оборот розничной торговли в 2014 г. составил 26118,9 млрд. руб., что в сопоставимых ценах составляет 102,5 % к 2013 г. или 105,3 % к соответствующему периоду предыдущего года.

Из общего числа организаций розничной торговли только около 30 % являются крупными и средними; 70 % – это малые предприятия. Стремление достичь максимальной эффективности и быстрой оборачиваемости вложенных средств в краткосрочном периоде, определяет желание современных предпринимателей утвердиться в торговой и посреднической сфере [3, с.116].

Весомый объем товарооборота розничной торговли приходится на торговые сети. Согласно рейтингу, самым крупным розничным магазином в России стала сеть «Магнит», выручка которой за 2014 г. составила 762,7 млрд. руб.

Второе место среди самых крупных розничных магазинов в России занимает сеть X5 RetailGroup с выручкой 632 млрд. руб. в 2014 г. Известными брендами сети X5 RetailGroup являются «Карусель», «Пятерочка», «Перекресток», и т.д. Третью строчку рейтинга ведущих розничных сетей России занимает Auchan, объем оборота за 2014 г. составил 338 млрд. руб. [4, с.38]

В «Топ - 20» рейтинга самых крупных ритейлеров в России по итогам 2014г. вошли три сети магазинов бытовой и компьютерной техники – «М.Видео», DNS и «Эльдорадо», а также две сети продаж электроники – «Евросеть» и «Связной».

Сектор строительных материалов представлен магазином «Leroy Merlin», Мебели – «КЕА», спортивных товаров – «Спортмастер». Из крупнейших розничных магазинов косметики в «Топ - 20» самых крупных ритейлеров России несколько лет подряд входит сеть «Л'Этуаль».

В качестве основных тенденций, характерных для рынка сетевой розничной торговли, можно признать: относительное насыщение столичного рынка сетевой торговли; нехватка торговых площадей; продолжение региональной экспансии крупных сетевых игроков; продолжение консолидации отрасли; скупка крупными сетями местных торговых точек в регионах РФ; повышение удельного веса новых форматов (гипермаркетов, супермаркетов, дискаунтеров) в общем объеме розничной торговли [1, с.185].

По оценкам экспертов, наибольшим потенциалом роста обладают региональные розничные сети. Также перспективным является сегмент «жестких дискаунтеров». Этот рынок насыщен всего на 9 % .

Поставщики продукции испытывают трудности с повышением качества снабжения, созданием своих собственных центров распределения, внедрением современных технологий, особенно на региональном уровне, где велика физическая (территориальная) удаленность от центра. В ближайшем будущем качество системы снабжения предприятий розничной торговли станет определяющим фактором. Большая часть рынка будет принадлежать тем фирмам, которые сумеют создать эффективную систему логистики и обеспечить наличие ассортимента продукции, соответствующего спросу потребителя [2, с.156].

Крупные российские и международные торговые сети рассматривают возможности расширения в регионах. Более низкая арендная плата и растущая покупательная способность населения регионов будет привлекать больший объем инвестиций.

Таким образом, перспективными направлениями развития розничной торговли в современных условиях хозяйствования являются: внедрение новых форматов торговли, формирование системы «удобных магазинов», расположенных в радиусе пешеходной доступности; выделение специальных зон для уличных ярмарок и базаров; выделение автономных зон торгового обслуживания вдоль автомагистралей; восстановление розничной торговли через автоматы.

#### **Список использованной литературы**

1. Абоимова, Н.Э. Организация и технология розничной торговли: учебник / Н.Э. Абоимова. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Ерохина, Л.И. Экономика предприятия (в сфере товарного обращения): учебник / Л.И. Ерохина и др. – М.: КНОРУС, 2016. – 298 с.

3. Тачкова, И.А. Приоритетные направления деятельности субъектов малого предпринимательства в тренде современных реформационных процессов // Евразийский союз ученых. 2015. № 11 - 4 (20). С. 115 - 118.

4. Чередниченко, А. Розница на пороге 2014 года: тенденции, прогнозы, рекомендации // Практика торговли. – 2013. – №12. – С.37 - 39

© Вороная Е.В., Кашликова Ю.О., 2016

**Генералов Н.А.,**

студент 4 курса

факультета международных экономических отношений

ХГУЭП,

**Научный руководитель: Степанова Е.Н.,**

к.э.н., доцент кафедры логистики и коммерции,

ХГУЭП

г. Хабаровск, Российская Федерация

## **ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

В настоящее время, в связи с растущей конкуренцией в сфере торговли и нестабильной экономической ситуацией наличие эффективной логистической системы на предприятии является ключевым фактором, определяющим его конкурентоспособность и устойчивость на рынке.

По данным НИУ ВШЭ в среднем уровень затрат на логистику в России составляют порядка 30 % от оборота компании [6], при среднемировом уровне затрат 13,4 % , что говорит о возможности значительной оптимизации работы логистических систем большинства российских компаний.

С экономической точки зрения предназначением логистической системы является создание в логистической цепочке существенных выгод, содержащих добавленную стоимость при поддержании издержек на эффективном уровне. Поэтому общие издержки в логистической системе становятся ведущим параметром оптимизации.

Цель данной статьи – рассмотреть основные методы анализа логистических затрат торгового предприятия, а также возможные пути снижения расходов на логистику.

Под логистическими затратами понимаются денежные затраты на продвижение материальных ценностей (сырья, материалов, товаров) на предприятии и между предприятиями, а также обеспечение наличия данных ценностей. Логистические затраты принято распределять в зависимости от различных признаков, к ним относятся: фаза материального потока, место возникновения, вид, отношение к финансовым результатам предприятия, отношение к изменению масштабов деятельности и т.д.

Логистические затраты возникают как в сфере производства, так и в сфере обращения, на торговых предприятиях соответственно выделяются только логистические затраты сферы обращения.

Для получения наиболее полного представления о структуре и составе логистических затрат на предприятии и возможности их более детального анализа рационально использовать следующие варианты распределения затрат:

1) По стадиям движения материального потока (закупки, складирование, распределение);

1) По принадлежности к функциональным областям логистической системы предприятия (Закупки, транспортировка, складирование, управление запасами, сбыт).

Важно отметить, что в процессе распределения логистических затрат стоимость самих материальных ресурсов учитывается, только в рамках расчета потерь от замораживания денежных средств в запасы. Таким образом рассматривая специфику логистических затрат можно сделать вывод, о том что основная их часть относится к коммерческим и управленческим расходам компании.

Перед детальным анализом логистических затрат предприятия необходимо определить ряд параметров (т.н. критерии оптимальности), по которым возможно оценить общую эффективность логистической системы с точки зрения эффективности управления логистическими затратами. Это позволит оценить общий экономический эффект для предприятия от внедрения управленческих решений по снижению логистических затрат.

Целью любого коммерческого предприятия является максимизация прибыли, соответственно основной критерий оптимальности – это максимизация прибыли. Для торгового предприятия это можно обозначить как:

$$\begin{cases} L_1 + \dots + L_{n-1} + L_n \rightarrow \min \\ CFR - const. \end{cases} \quad (1)$$

$$B - C_{об.} \rightarrow \max$$

где  $L_n$  – величина логистических затрат на определенный элемент цепи, влияет на издержки обращения;

$CFR$  (англ. *Customer's Fill Rate*) – уровень сервиса или другими словами уровень удовлетворенности спроса, напрямую влияет на величину выручки ( $B$ ), измеряется в % .

$B$  – выручка от реализации;

$C_{об.}$  – издержки обращения, для упрощения анализа можно считать, что  $\sum L \approx C_{об.}$  (ввиду особенностей логистических затрат).

В процентом соотношении эффективность логистической системы торгового предприятия может быть определена по формуле:

$$R = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} \quad (2)$$

где  $R$  – рентабельность продаж;

Другими показателями эффективности управления логистическими затратами на предприятии могут служить уровень издержек обращения, рентабельность товарных запасов и коэффициент оборачиваемости запасов.

Далее необходимо определить метод анализа. Существует 3 основных метода:

1) Стоимостной анализ, который основан на изучении структуры затрат по элементам и позволяет оценить изменение затрат в динамике.

2) Функционально - стоимостной анализ, который основан на тщательном изучении отдельных этапов процесса выполнения заказов потребителей и выяснении возможности их стандартизации для перехода к более дешевым технологиям.

3) Бенчмаркинг структуры логистических затрат, который еще называют стратегическим анализом логистических затрат. Метод бенчмаркинга предполагает сравнения структуры логистических затрат предприятия с затратами лидеров рынка.

Для проведения стоимостного анализа затрат необходимо изучить затраты каждого функционального элемент логистической системы с целью выявления источников наибольших затрат (т.н. «драйверов» роста издержек), во избежание двойного счета некоторые категории могут быть объединены.

Пример формы для выполнения стоимостного анализа представлен в таблице ниже.

Таблица 1 – форма выполнения стоимостного анализа логистических затрат

Функциональный элемент		Затраты в абсолютном выражении		Затраты в относительном выражении	
		Б.П.	Отч.П.	Б.П.	Отч.П.
Закупки	Управление закупками	Логист - ие затраты в д.е.	Логист - ие затраты в д.е.	От суммы всех логистических затрат, %	От суммы всех логистических затрат, %
	Размещение заказов				
	Альтернативные издержки				
Сбыт	Упр - е распределением	Логист - ие затраты в д.е.	Логист - ие затраты в д.е.	От суммы всех логистических затрат, %	От суммы всех логистических затрат, %
	Управление заказами				
Транспорт.	Управление перевозками	Логист - ие затраты в д.е.	Логист - ие затраты в д.е.	От суммы всех логистических затрат, %	От суммы всех логистических затрат, %
	Амортизация ТС				
	Расходы на обслуживание ТС (включая ГСМ)				
	Расходы на ПРР				
Запасы	Управление запасами	Логист - ие затраты в д.е.	Логист - ие затраты в д.е.	От суммы всех логистических затрат, %	От суммы всех логистических затрат, %
	Потери от дефицита				
	Хранение запасов				
	Складская переработка				
Склад	Содержание и эксплуатация складского комплекса	Логист - ие затраты в д.е.	Логист - ие затраты в д.е.	От суммы всех логистических затрат, %	От суммы всех логистических затрат, %

При проведении функционально - стоимостного анализа необходимо провести декомпозицию логистической цепи задействованной при выполнении заказа на отдельные компоненты. Основой может служить схема, представленная приведенная в учебнике Логистика MBA [1, 45 с.].

Стоит отметить, что этап производства в данном случае не рассматривается.



Рисунок 1 - Схема декомпозиция типичной логистической цепи

Следующим этапом анализируются т.н. «узкие места» и разрабатываются возможные меры по снижению издержек на данном этапе с сохранением уровня качества обслуживания.

При функционально - стоимостном анализе могут быть использованы следующие критерии оценки:

- Стоимость абсолютная и относительная каждого этапа;
- Время выполнения;
- Стоимость связанного оборотного капитала.

На основании таких схем можно определить, какие шаги по улучшению процессов на разных участках цепи поставок могут привести к значимому снижению издержек и в том числе уровня связанного оборотного капитала.

Метод бенчмаркинга предполагает наличие данных не только о собственной структуре логистических затрат, но и использование данных лидеров рынка или ближайших конкурентов. С учетом реалий российского рынка применения метода бенчмаркинга весьма затруднительно.

На основе данных о структуре логистических затрат выделяются самые затратные статьи и проводится их более детальный анализ, рассматриваются возможности снижения издержек. По статистике наиболее затратные статьи для торгового предприятия – это запасы (до 40 % от общей суммы ЛЗ) и транспортировка (до 35 %). Соответственно мероприятия по снижению затрат в этих двух областях приведут к наиболее ощутимому экономическому эффекту.

Затраты на запасы могут быть оптимизированы путем:

- Снижения общего объема товарного запаса, через использование современных систем расчета потребности в запасах, установление четких регламентов по неликвидам – снижаются затраты на хранение и потери от замораживания денежных средств в запасы (наиболее «дорогая» статья);

- Более тщательного планирования объема и структуры товарного запаса (Использование ABC - XYZ анализа, индексов сезонности, внедрение комплексных информационных систем), что позволит избежать рисков дефицита и появления неликвидов;

- Внедрения автоматизированных систем управление складом, современного ПТО – уменьшаются затраты на обработку заказа, количество ошибок при отборе.

Перед разработкой решений по снижению затрат на перевозку вводятся параметры качества перевозки (количество опозданий, время перевозки, сохранность груза и т.д.), определяется допустимое отклонение от параметров и затем оценивается стоимость машинорейса. К примеру, если предприятие имеет свой парк автотранспорт, то одним из способов снижения затрат может стать переход на использование восстановленных шин, стоимость которых в 2 раза ниже при аналогичном уровне качества. Несоответствие текущей оценке качества перевозок требуемому уровню, также может свидетельствовать о неоптимальных затратах на транспортировку.

После расчета общей суммы экономии от оптимизации отдельных статей затрат на логистику возможно оценить влияние предлагаемых решений на логистическую систему предприятия в целом с помощью приведенных ранее показателей.

В заключении можно сделать вывод что не существует норматива логистических затрат для предприятия, при планировании оптимально уровня логистических издержек необходимо исходить из принципа минимизации затрат при сохранении требуемого качества работы логистической системы. Планирование снижения логистических затрат позволяет значительно повысить конкурентоспособность предприятия, повысить его эффективность, а также высвободить дополнительные оборотные средства.

### **Список использованной литературы**

1. Дыбская В. В., Зайцев Е. И., В. И. Сергеев, Стерлигова А. Н. Логистика MBA: Интеграция и оптимизация бизнес - процессов в цепях поставок : Эксмо, 2008. 944 с.
2. Моисеева Н. К. Экономические основы логистики. Москва : Инфра - М, 2008. 527 с.
3. Лукинский В.С. Оценка уровня логистических затрат в Российской Федерации // Логистика и управление цепями поставок Логистика. 2012. №6. С. 12 - 16
4. Константанов Р. Уровневая структуризация методов и моделей в управлении цепями поставок // Логистика. 2012. № 3. С. 20 - 23.
5. Круминьш Н., Витолиньш К. Логистика предпринимательской деятельности [Электронный Ресурс] // Транспорт Информ [сайт]. URL [http:// transportinform.com / logistika / 50 - business - logistic.html](http://transportinform.com/logistika/50-business-logistic.html) (дата обращения: 6.04.16)
6. Структура логистических затрат [Электронный Ресурс] // LogisticsTime [сайт]. URL [http:// logisticstime.com / struktura - logisticheskix - zatrat / 110 /](http://logisticstime.com/struktura-logisticheskix-zatrat/110/) (дата обращения: 6.04.16)

© Генералов Н.А., 2016

**Гребенникова В.А.**

канд. экон. наук, доцент.

**Червинская П.В.,**

студентка 1 курса магистратуры

экономического факультета,

КубГУ

г. Краснодар, Российская Федерация.

## **ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: УЧЕТНЫЙ И ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ**

Экономическая эффективность работы предприятия, укрепление его финансового состояния во многом зависит от грамотного управления имеющимися в его распоряжении ресурсами. Складывающаяся экономическая ситуация и ввод санкционных мер остро поставили перед некоторыми компаниями проблему выживания. В таких условиях управление, планирование, и определение оптимального уровня материальных запасов становится особенно актуальными, т.к. чрезмерное «затоваривание» приводит к иммобилизации средств и снижению эффективности деятельности.

В настоящее время специалистами компаний порой не уделяется должного внимания проблемам планирования и нормирования материальных запасов, однако от этого потребность в рациональном управлении запасами только обостряется, свидетельством чего является наличие неликвидных, залежалых материалов или, наоборот, их нехватка, приводящая к сбоям в производстве и выполнении работ. Результаты исследований, проводимых учеными, показывают, что неверное управление материальными запасами компании снижает ее рентабельность и может, как следствие, быть причиной ее разорения [1, с. 100].

Интерес представляет влияние обеспеченности материальными запасами на рентабельность организаций строительной отрасли, то есть способность материальных запасов компании порождать прибыль. Выбор строительства в качестве объекта исследования обусловлен тем, что эта отрасль относится к числу ключевых фондо- и системообразующих отраслей, во многом определяющих темпы развития национальной экономики, а также способствующих решению важнейших социально-экономических проблем современной России. Кроме того, строительство является одной из материалоемких отраслей. Материальные затраты являются основным элементом себестоимости строительной продукции. По данным Федеральной службы государственной статистики материальные затраты занимают 58,3 % в сумме общих затрат на производство строительных работ. Более того, как показало исследование, проведенное Вылегжаниной Е.В., строительство занимает четвертое место (после сельского хозяйства, производства транспортных средств и оборудования, операций с недвижимым имуществом) по продолжительности оборота оборотных активов, которая непосредственно влияет на рентабельность деятельности [3, с. 90]. Строительный комплекс – один из немногих реальных секторов экономики, способствующих структурной перестройке

промышленности и в конечном итоге обеспечивающих эффективность реорганизации всей экономики в целом.

Приоритетными направлениями в управлении материальными запасами является: снижение уровня неликвидных, залежалых запасов, которые уменьшают рентабельность компании. Целью управления этой группой активов является определение оптимального уровня запасов, обеспечивающих бесперебойную работу строительной компании. Необходимость планирования и стремления к рациональному управлению запасами компании обусловлена тем, что дефицит материалов вызывает остановку строительства, что может не оставить компании иного выбора, кроме как срочно приобрести материальные запасы по завышенным ценам. Следствием этого выступает недополучение компанией возможной прибыли, возникновение затрат, связанных с выплатой неустойки при просрочке сдачи объекта, сбои в сроках строительства, что также влияет на эффективность работы компании. Помимо этого, возможна потеря контрактов, снижение инвестиционной привлекательности, что также отрицательно влияет на эффективность работы компании. Избыток материальных запасов также требует управления и внимания, так как приводит к увеличению затрат на хранение материалов, влечет недополучение возможных доходов в связи с замораживанием финансовых ресурсов в запасах, потерям, связанным с физической порчей и моральным старением запасов [2, с. 83].

В основе определения оптимального уровня материальных запасов, которым должно располагать предприятие, лежит расчет уровня закупки материалов у поставщиков, обеспечивающего восполнение запасов до оптимального уровня. В решении данного вопроса может помочь использование математической модели Уилсона [4, с. 208], которая позволяет найти оптимальную величину запасов некоторого материала, минимизирующую суммарные затраты на покупку, оформление и доставку заказа, хранение материалов, а также потери от дефицита материалов. Модель является базовой и лежит в основе более сложных моделей управления запасами. Использование модели Уилсона предполагает ряд следующих допущений:

- интенсивность потребления запасов величина постоянная и известна заранее;
- время поставки материалов является величиной известной и постоянной;
- каждый заказ поставляется одной партией;
- затраты на осуществление заказа не зависят от его размера;
- затраты, связанные с хранением запасов, пропорциональны их размеру;
- отсутствие запасов либо их дефицит недопустимы;
- очередная партия запасов приходит тогда, когда запасы на складе опускаются в точности до нуля.

Модель предполагает следующие входные параметры, необходимые для получения информации [4, с. 209]:

- 1)  $v$  — интенсивность (скорость) потребления запасов;
- 2)  $s$  — затраты на хранение запасов;
- 3)  $K$  — затраты на осуществление заказа, включающие оформление и доставку заказа;
- 4)  $t_d$  — время доставки заказа.

При этом выходными параметрами модели являются [4, с. 210]:

- 1)  $Q$  — размер заказа;

- 2)  $L$  — общие затраты на управление запасами в единицу времени;
- 3)  $\tau$  — период поставки (время между поставками);
- 4)  $h_0$  — точка заказа (размер запасов на складе, при котором необходимо заказать доставку очередной партии материалов).

Расчет оптимального размера заказа материалов в модели осуществляется по формуле 1 [4, с. 211]:

$$Q_w = \sqrt{\frac{2Kv}{s}}, \text{ где (1)}$$

$Q_w$  — оптимальный размер заказа.

Для расчета общих затрат на управление запасами в единицу времени, используется формула 2 [4, с. 211]:

$$L = K \cdot \frac{v}{Q} + s \cdot \frac{Q}{2} \quad (2)$$

Время между поставками рассчитывается по формуле 3 [4, с. 212]:

$$\tau = \frac{Q}{v} \quad (3)$$

Для расчета размера запасов на складе, при котором необходимо заказать доставку очередной партии материалов используют формулу 4 [4, с. 212]:

$$h_0 = vt_d \quad (4)$$

Следующим способом решения проблемы оптимальной обеспеченности компании материальными запасами может служить изменение системы учета материальных ресурсов в строительных организациях, которая, как правило, не обеспечивает в полной мере надлежащего качества формируемой информации. Это связано с тем, что отсутствует единый подход к отражению транспортно - заготовительных расходов, к которым относятся затраты, связанные с заготовкой и доставкой материалов в организацию. Как правило, такие расходы включаются в фактическую себестоимость материалов, и отдельного их выделения не происходит. Этот способ удобен, если существует небольшая номенклатура материалов, но в организациях исследуемой отрасли состав материальных ресурсов довольно большой, и они занимают наибольший удельный вес в структуре оборотных активов организации, поэтому учет и анализ, в том числе транспортно - заготовительных расходов, усложняется. В связи с этим необходимым представляется разработка наиболее приемлемого способа отражения таких расходов. Решением данной проблемы может служить ведение обособленного учета транспортно - заготовительных расходов. Их выделение позволило бы выявлять долю затрат, связанных с заготовкой и доставкой материалов в общей стоимости материалов и путем разработки рациональной закупочной логистики повлиять на ее снижение.

Как было отмечено выше, в организациях строительной отрасли довольно большая номенклатура материалов, что усложняет процедуру контроля запасов, имеющихся у организации. Решением проблемы может послужить упрощение документального оформления внутреннего перемещения и списания материально - производственных запасов. Как правило, ведется одновременное строительство нескольких объектов, что

значительно усложняет контроль за перемещением МПЗ и их списанием, так как необходимо при отпуске из одного структурного подразделения в другое оформить в нескольких экземплярах документ на передачу ценностей, затем документы по отпуску в производство полученных материалов, и списать их стоимость. При этом полученные с основного склада материалы могут в дальнейшем отпускаться на разные объекты строительства, что, кроме всего прочего, усложняет и получение оперативной информации по объектам строительства, необходимой для руководства хозяйствующего субъекта. Решением данной проблемы может служить применение единого накопительного документа по конкретному объекту отпуска, что приведет к упрощению оформления операций по отпуску и списанию запасов. Все это обеспечит руководство информацией по конкретному объекту строительства, которая несет в себе оперативные сведения, необходимые для анализа и принятия управленческих решений.

Прямым образом на оптимальную обеспеченность компании материальными запасами влияет автоматизация склада, которая не только значительно упрощает ведение учета материальных запасов на складах, но и способствует полному контролю и владению максимально достоверными сведениями об остатках материальных запасов на складах, об оставшихся сроках их хранения, о нахождении запасов на конкретных объектах, о требующихся запасах для обеспечения бесперебойной работы организации. Ведь еще существуют компании, в которых склад остается не автоматизированным. Это не позволяет оформлять операции по поступлению, перемещению, списанию материалов в специализированной программе, усложняет проведение инвентаризации, не дает возможность организовать пообъектное хранение материалов, что было бы достаточно удобно. Также отсутствие автоматизации учета на складах приводит к ошибкам в учете и лишним трудозатратам. Изучив продукты, позволяющие автоматизировать склад, мы пришли к выводу, что их количество является достаточным, и организации могут подобрать наиболее оптимальный и подходящим вариант, с учетом специфики их деятельности. Несомненным достоинством многих систем является экспорт данных в специализированную бухгалтерскую программу, в которой организации осуществляет учет. Все необходимые данные по складскому учету могут быть выгружены в программу, а бухгалтерия и руководство, таким образом, имеют постоянный доступ к информации по материальным запасам на складе, а также осуществляемым операциям. Решение указанной проблемы послужит заметному снижению ошибок персонала, позволит экономить время, контролировать сотрудников, а также, как было отмечено ранее, иметь полную информации об обеспеченности материалами, снизить риск хищения со складов организации, увеличит эффективность работы в целом.

В заключении стоит отметить, что применение для определения оптимального уровня запасов математических моделей, совершенствование отражения транспортно - заготовительных расходов и их анализа, оформления перемещения и списания запасов, автоматизации складов, обеспечит получение понятной и достоверной информации, владение которой непосредственно повлияет на решение проблемы оптимальной обеспеченности организации материальными запасами. Это поспособствует ритмичной и слаженной работе предприятия, приведет к улучшению финансового результата. Ведь избыток материалов приводит к замораживанию и омертвлению ресурсов, к тому же, возникают дополнительные затраты, связанные с хранением и складированием, что не

выгодно для предприятия. Недостаток материалов служит причиной перебоев в работе, несвоевременного выполнения предприятием своих обязательств. В обоих случаях следствием является неустойчивое финансовое состояние, нерациональное использование ресурсов, ведущее к потере выгоды и снижению рентабельности деятельности организации. Поэтому оптимизация уровня запасов материалов и совершенствование их учета являются важнейшими факторами, влияющими на экономическую эффективность деятельности предприятия.

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

1. Благих И.А., Сальников Д.Ю. Управление производственным циклом предприятия (организации) // Экономика, управление и учет на предприятии. 2010. № 36, т. 4. С. 97–100.
2. Вольнский В.Ю., Майзлиш А.В. Алгоритм оперативного управления запасами материальных ресурсов производственных предприятий на основе ячеечной модели // Экономический анализ: теория и практика. 2014. №42. С. 83 - 87.
3. Вылегжанина Е.В. Анализ количественных показателей деловой активности российских предприятий // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2012. № 2 (2). С. 85 - 93.
4. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / пер. англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 304 с.

© Гребенникова В.А., Червинская П.В., 2016.

**Гречишников Н.П.**

магистрант 1 - го курса

магистерской программы

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит видов деятельности»

Институт экономики и управления (структурное подразделение)

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Республика Крым, г. Симферополь

Научный руководитель: к.э.н., доц. Пожарицкая И.М.

### **ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПЕРЕХОДА НА ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПО ПРАВИЛАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ**

В соответствии с Федеральным конституционным законом Российской Федерации от 21 марта 2014 г. № 6 - ФКЗ "О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов Республики Крым и города федерального значения Севастополя" Республика Крым 18 марта 2014 г. вошла в состав Российской Федерации и в российскую зону юридических, экономических и гражданских правоотношений [1].

Перед организациями, осуществляющими свою деятельность на территории Республики Крым, встали следующие проблемы:

- а) отсутствие четкой процедуры формирования первоначального сальдо по счетам учета, конкретных правил оценки активов, источников и обязательств предприятия;
- б) отсутствие четких правил формирования учетной политики и ведения бухгалтерского учета на предприятиях в переходный период.

В статье 15 Закона № 6 - ФКЗ сказано: «законодательство Российской Федерации о налогах и сборах применяется на территориях Республики Крым с 1 января 2015 года» [1]. До 1 января 2015 года отношения в сфере налогообложения регулируются нормативными правовыми актами Автономной Республики Крым, Республики Крым.

При анализе норм Закона № 6 - ФКЗ можно сделать вывод, что у предприятий возникает обязанность ведения бухгалтерского учета по российским законам с 18 марта 2014 г.

Постановление № 2093 - 6 / 1 Государственного Совета Республики Крым от 30 апреля 2014 г. всего лишь рекомендовало перейти на ведение бухучета в соответствии с российским законодательством с 1 июня 2014 г., без указания каких либо правил [3].

Только 11 июля 2014 г. появилось письмо Министерства Финансов Российской Федерации № ПЗ - 12 / 2014 «О ведении бухгалтерского учета на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя», в котором было сказано, что в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» денежное измерение объектов бухгалтерского учета производится в валюте Российской Федерации [6].

Этим письмом была относительно урегулирована процедура формирования в бухгалтерском учете информации об активах и обязательствах, стоимость которых выражена в иностранной валюте (на тот момент украинской гривне). В письме было разъяснено, что пересчет остатков из украинских гривен в рубли переводится по состоянию на 01 июля 2014 г. по курсу Центрального банка РФ на эту дату. Но этим же письмом сказано, что ранняя дата пересчета может быть установлена предприятием самостоятельно в случае, если большинство операций по обычным видам деятельности осуществлялись в рублях до 1 июня 2014 г.

Выбор даты пересчета рекомендовано осуществлять с применением МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений обменных курсов валют», введенного в действие на территории Российской Федерации приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28 декабря 2015 г. № 217н [5].

Так же этим Письмом устанавливалось, что пересчет стоимости активов, обязательств и иных объектов бухгалтерского учета, необходимо отразить в бухгалтерском балансе экономического субъекта, и произвести по официальному курсу на дату пересчета, установленную предприятием.

Пересчет доходов, расходов, поступления и использования средств целевого финансирования, прибылей, убытков, денежных потоков, сформированных в бухгалтерском учете предприятия в период с 1 января 2014 г. до даты пересчета, может осуществляться по двум процедурам:

- если у предприятия небольшой объем хозяйственных операций указанные объекты пересчитывались по официальному курсу ЦБ РФ на дату каждой операции,
- если у предприятия значительный объем хозяйственных операций, то для пересчета указанных объектов может применяться средняя величина официальных курсов за период.

При этом понятия значительного и не значительного количества операций не устанавливалось.

Анализ норм, изложенных в письме Минфина № ПЗ - 12 / 2014, показал их несоответствие требованиям Закона «О бухгалтерском учете» в части учетной политики [6, 2]. Принятая учетная политика предприятия формируется на основе совокупности основополагающих принципов и правил, выбор использования которых требует системного подхода с целью максимальной оптимизации и должна обеспечивать целостность системы бухгалтерского учета. Поэтому учетная политика должна охватывать все аспекты учетного процесса: методический, технический и организационный.

Так как крымские предприятия изначально работали по украинскому законодательству, то с точки зрения Закона РФ «О бухгалтерском учете» было бы целесообразнее разработать новую учетную политику по нормам российского законодательства, затем, по правилам учетной политики и законодательства РФ произвести достаточно сложную процедуру переоценки остатков баланса на 01 января 2014 г. и операций за период с 01 января по дату перехода на российский бухучет.

Однако и здесь крымские предприятия столкнулись бы с проблемами, т.к. законодательство в переходный период менялась достаточно часто, что давало полное право предприятию менять учетную политику в соответствии ПБУ 1 / 2008 «Учетная политика организации», утвержденным Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н [4].

По рекомендации Минфина Российской Федерации перевод денежных статей баланса, статей обязательств, капиталов и резервов можно провести без особых проблем – по курсу ЦБ РФ на день осуществления операции.

По материальным статьям (основные средства, МПЗ, НМА) необходимо провести процедуру их признания и оценки с точки зрения российского законодательства.

Это вызвано тем, что факторы, влияющие на отнесение материальной ценности к той или иной группе в Украине и России отличаются, и, по некоторым статьям очень существенно. Например: в российском бухучете нет понятия малоценных и быстроизнашивающихся предметов, в их составе, с точки зрения российского бухучета, может оказаться и малоценные основные средства, и материально - производственные запасы.

Изменение условий признания и переоценка статей баланса при определении начального сальдо в бухгалтерском учете могут повлиять на валюту баланса. Операции, связанные с этим, целесообразно отнести на статью «Дополнительный капитал», «Переоценка внеоборотных активов», «Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки)».

Корректировки в учетной политике, выбор методов оценки и признания при проведении хозяйственных операции, вызванных изменениями в законодательстве, могут повлиять и на себестоимость продукции и на финансовый результат деятельности предприятия. В этих случаях, в соответствии с ПБУ 1 / 2008 [4], организациям при проведении изменений в учетной политике рекомендуется применять ретроспективный метод учета.

### **Список использованной литературы**

1. Федеральный конституционный закон Российской Федерации "О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов Республики Крым и города федерального значения Севастополя" от 21

марта 2014 г. № 6 - ФКЗ (с учетом изм. и доп.) - свободный. — Яз. рус. — (Дата обращ. 17.04.2016)

2. Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402 - ФЗ (с учетом изм. и доп.) - свободный. — Яз. рус. — (Дата обращ. 17.04.2016)

3. Постановление Государственного Совета Республики Крым «Об утверждении Положения об особенностях применения законодательства о налогах и сборах на территории Республики Крым в переходный период» от 11 апреля 2014 года № 2010 - 6 / 14 (с учетом изм. и доп.) - свободный. — Яз. рус. — (Дата обращ. 17.04.2016)

4. Приказ Министерства финансов Российской Федерации "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации и о признании утратившим силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации" от 28 декабря 2015 г. № 217н. свободный. — Яз. рус. — (Дата обращ. 17.04.2016)

5. Приказ Министерства финансов Российской Федерации "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1 / 2008)", "Положением по бухгалтерскому учету "Изменения оценочных значений" (ПБУ 21 / 2008)") от 06.10.2008 № 106н. - свободный. — Яз. рус. — (Дата обращ. 17.04.2016)

6. Минфина России от 11.07.2014 № ПЗ - 12 / 2014 "О ведении бухгалтерского учета на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя" - свободный. — Яз. рус. — (Дата обращ. 17.04.2016)

© Гречишников Н.П., 2016

© Пожарицкая И.М., 2016

**Гужвина Н.С.,**

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
Азово - Черноморский инженерный институт ФГБОУ ВО Донской ГАУ,  
г. Зерноград, Российская Федерация

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ СБЫТОМ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ**

Потребительское общество не является в чистом виде ни предпринимательской структурой, ни потребительским объединением. Оно действует одновременно в интересах производителей и потребителей и обеспечивает многочисленные преимущества, помогая избежать значительной доли расходов, связанных с нерентабельными направлениями бизнеса, как для государственного, так и для предпринимательского сектора. Но при этом часто возникает конфликт между потребительскими целями и предпринимательскими методами, что объективно вытекает из природной двойственности кооператива как предприятия.

Анализ теоретических подходов и практического опыта деятельности потребкооперации позволил выявить пересечение интересов нескольких групп внутренних и внешних потребителей. К внутренним потребителям относятся пайщики, которые могут выступать в определенных ролях - поставщика товаров и услуг, конечного потребителя, инвестора. В данном случае проявляется противоречие интересов тактических, когда пайщик заинтересован в быстром получении прибыли и выплаты по паям, и стратегических - когда создание и получение более конкурентоспособных товаров требует инвестиций в развитие.

Наряду с этим, в системе потребкооперации реализуются интересы и внешних потребителей - некооперированного населения и органов власти той территории, где оно находится. Здесь, потребительское общество выступает участником трех рынков - рынка закупок, рынка конечной продукции и рынка посреднических услуг, и решает противоречия, связанные с необходимостью удовлетворения интересов их участников.

Данная проблема не может быть решена в рамках традиционного товароориентированного подхода к управлению, который носит административно - распределительный характер. Приоритетными здесь являются цели руководства кооператива, которое часто рассматривает себя в качестве высшего управленческого звена и использует систему сбыта потребкооперации в своих интересах, а пайщику отводит пассивную роль исполнителя поступающих сверху директив. Это не соответствует принципам кооперативного управления, согласно которым собрание пайщиков выступает главным управляющим фактором и имеет право утверждать программу социально - экономического развития потребительского общества, устанавливать порядок распределения его доходов и покрытия убытков, определять все основные направления деятельности.

Необходимость разрешения внешних и внутренних противоречий, связанных с конфликтом экономических и социальных целей, а также достижением сбалансированности интересов нескольких субъектов в процессе создания и сбыта продукции обуславливает важность использования маркетинга в потребкооперации. В настоящее время отдельные, несвязанные маркетинговые мероприятия, направленные на краткосрочные результаты, не приносят особого эффекта и не оправдывают себя в глазах руководства кооператива. В большей степени целям и задачам потребкооперации соответствуют принципы концепций социально - ответственного маркетинга и маркетинга взаимодействия. Данные концепции способствуют обеспечению не столько тактических, сколько стратегических целей организации, когда приоритетом становятся долгосрочные взаимовыгодные отношения с потребителями. Он позволяет значительно расширить функции кооперативной системы сбыта, в большей степени способствуя удовлетворению потребностей пайщиков, которые выступают ключевым звеном и исходной точкой при формировании каналов распределения товаров и услуг. Для пайщика эффективная система сбыта должна не только обеспечивать доступ к товарам и услугам, но и предоставлять возможность сбыта произведенной им продукции, поскольку это часто единственный ресурс, которым они располагают.

Система сбыта при этом рассматривается как совокупность интегрированных маркетинговых каналов распределения продукции, под которыми понимаются ряд организаций, или отдельных лиц, включенных в процесс обеспечения продуктами индивидуальных потребителей или отдельных организаций. Она включает производителей

и посредников, связанных единой целью и стратегией развития, что является необходимым для обеспечения конкурентоспособности, как всей системы, так и ее отдельных участников.

Использование маркетингового подхода к управлению сбытом потребкооперации требует учета определенной специфики, связанной с двунаправленностью ее сбытовой системы. Здесь имеют место встречные товарные потоки, т.е. происходит обмен товарами и услугами на внутреннем рынке потребкооперации, часто минуя сферу денежного обращения.

В управлении сбытом основной акцент ставится на процессе планирования, формирования и поддержания эффективных взаимоотношений между субъектами в канале распределения, поэтому среди предъявляемых к системе требований особую важность приобретает качество коммуникаций, а также оперативность по урегулированию возникающих здесь конфликтов. В данных условиях особое значение приобретает использование современных форм торговли, через которые развиваются эффективные связи с внешней средой, и обеспечивается имидж кооператива. Маркетинг в потребкооперации непосредственно нацелен на решение двух групп взаимосвязанных задач: во внешней среде - привлечение новых пайщиков и интенсификация отношений с существующими партнерами, повышение их лояльности; во внутренней среде - создание привлекательного имиджа потребкооперации в глазах пайщиков и формирование внутреннего спроса на ее продукты и услуги.

Маркетинговый подход позволяет повысить привлекательность потребкооперации, как для пайщиков, так и для внешних потребителей. Он должен стать в стратегическом аспекте основой для возрождения потребкооперации как социально ориентированной системы, способной удовлетворять разнообразные потребности субъектов рынка и обеспечивать интересы развития конкретного региона. Достижение устойчивого конкурентного преимущества системы сбыта потребкооперации, возможно за счет усиления интеграции и повышения гибкости, что предполагает выбор и функционирование маркетинговых каналов распределения, ориентированных на различный уровень развития отношений с потребителями и участниками канала.

### **Список использованной литературы**

1. Гужвина Н.С. Логистический центр как фактор повышения эффективности функционирования потребительской кооперации // Логистические системы в глобальной экономике, 2015. - № 5. - С.172 - 175.

2. Гужвина Н. С. Роль потребительской кооперации в создании современной конкурентоспособной торговой системы / Вестник аграрной науки Дона. 2011. №2 (14). – С. 38 - 45.

3. Гужвина Н. С. Основные проблемы и задачи развития кадровой и образовательной политики потребительской кооперации // Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее. Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. - Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна" (Уфа). С. 121 - 127.

4. Гужвина Н. С. Потребительская кооперация как один из факторов решения проблем импортозамещения / Новая наука: теоретический и практический взгляд. Издательство:

Общество с ограниченной ответственностью "Агентство международных исследований" (Уфа). 2015. № 5 - 1. С. 53 - 56.

5. Гужвина Н.С. О роли потребительской кооперации в социально - экономическом развитии страны / Н.С. Гужвина // Актуальные вопросы экономических наук, 2011. - № 22 - 2. - С. 135 - 139.

© Гужвина Н.С., 2016

**Гусева И.И.,  
Шемырева В.И.**

Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,  
Ульяновский филиал  
Научный руководитель – Зырянова У.П., к.б.н., доцент

## **ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ МИССИИ И СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЦЕЛИ**

Для любой организации процесс выбора миссии и формирования стратегической цели играет важную роль на пути к успеху. Ведь любая организация создается для выполнения определенных заданий. И для того чтобы сотрудники и руководство более четко понимали, что и зачем они делают, необходимо создание миссии и цели организации. В своей статье мы расскажем о том, как создать верную миссию и стратегическую цель, за пример, мы взяли ОАО «Сбербанк».

Миссия организации – это общая цель, предназначение, причина существования, которая вызывает у сотрудников, руководителей и у всех в целом стремление к улучшению своей работы и выполнению этой миссии. Миссия это внешний образ организации, ее имидж, который поддерживает социальную и экономическую ответственность организации не только перед потребителями, а также перед их партнерами и обществом в целом.

При разработке миссии должны учитываться следующие группы факторов:

- Первое это история возникновения и развития организации, ее традиции, достижения и промахи;
- Во - вторых, существующий стиль поведения и способ действия собственников и руководителей;
- Важно выявить все ресурсы, это все то, чем организация может управлять: наличные денежные средства, банковский карты, редкие монеты, сюда же можно отнести и такой ресурс, как талант сотрудников, и другие;
- Четвертое это отличительные особенности и достоинства, которыми обладает организация. [1]

Выполнение вышеперечисленных правил –это совсем нелегкий процесс. И именно поэтому некоторые организации не имеют четко поставленной миссии, а у каких - то организаций их и нет вовсе.

Эффективна миссия будет в следующих случаях:

- Она на самом деле может помочь предприятию стать лучше;
- В ней сосредоточено видение менеджерами их основных задач на предприятии;

– Ее разделяют большинство сотрудников предприятия.

В ОАО «Сбербанк» все представленные выше задачи были соблюдены. Миссия «Сбербанка» следующая: «Давать людям уверенность и надежность, делать их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты».

Данная миссия помогает организации становиться лучше, ведь она так же поддерживает социальную и экономическую ответственность не только перед потребителями, но и перед своими партнерами. Так же перед менеджерами стоит четкая задача, создавать комфортные условия людям и давать им уверенность и надежность в банке.

Далее подробнее рассмотрим, как определить стратегическую цель организации.

Цель – это конкретное состояние отдельных характеристик организации, достижение которых является для нее желательным и на достижение которых направлена ее деятельность. Цели организации формируют только после постановки миссии.

Определение цели очень важно в любой организации, объясняется это тем, что:

Цель служит основой в планировании, мотивации, организации и контроля;

Благодаря цели руководство определяет, как можно добиться повышения эффективности работы в организации;

Цель лежит в основе принятия любого делового решения;

Цель является основой для формирования конкретных плановых показателей.

В системе управления организаций цель выполняет ряд важных функций:

– Отражает принципы и правила организации, также содержит основу для создания организации;

– Помогает выявить проблемы для принятия решений, контроля и оценки результатов деятельности;

– Объединяет сотрудников, наталкивает их взять на себя ответственность за свою работу, и также цель является одним из мотиваторов для сотрудников;

– Служат оправданием необходимости и закономерности существования данной организации;

Рассмотрим, как же правильно установить цель. При разработке цели нужно пройти четыре следующих фазы:

1. Это выявление и анализ тенденций, которые наблюдаются во внешней среде фирмы. Руководство должно стремиться предвидеть то, в каком состоянии окажется внешняя среда, и устанавливать цели в соответствии с этим предвидением;

2. Установление целей для организации в целом. Важно определить, какие из широкого круга возможных характеристик деятельности организации следует взять в качестве целей. Так же нельзя забывать и о ресурсах, которыми располагает организация;

3. Построение иерархии целей. Определение таких целей для всех уровней организации, достижение которых будет приводить к достижению отдельными подразделениями общеорганизационных целей;

4. Установление индивидуальных целей. Для того, чтобы иерархия целей внутри организации стала реальным инструментом выполнения целей и задач, она должна быть доведена до уровня отдельного работника. В этом случае достигается одно из самых важных условий успешной деятельности организации: каждый работник как бы включается в процесс совместного достижения конечных целей организации. [3]

Также не стоит забывать, о том, чтобы цель была конкретная, измеримая, согласованная с миссией и с сотрудниками организации, и достижимой. [1]

В ОАО «Сбербанк» все условия для построения цели были также соблюдены также как и для постановки миссии. Цель «Сбербанка»: «Стать одной из лучших финансовых компаний мира».

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

1. Наталья Лебедева. Журнал «Кадровое дело» № 14. Статья: Правила постановки целей. От 2004г.
2. Работы студентов. Статья: Вторая задача создания стратегии - установление целей (2012г.). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://student-works.com.ua>;
3. Шабурова А.В. Стратегический менеджмент – конспект лекций, СГГА, Новосибирск, 2006; ( миссия)

© Гусева И.И., Шемырева В.И., 2016

**Датиева Е.А.,**

студентка 4 курса Института лингвистики,  
коммуникационного менеджмента и информационных  
технологий ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,  
г. Пятигорск, Российская Федерация

### **К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Качество продукции формируется на этапе разработки и обеспечивается в процессе производства, т.е. непосредственно не связано с конкретными условиями использования. Вместе с тем качество как мера полезности потребительской стоимости может быть реально оценено лишь в конкретных условиях потребления с использованием определенных характеристик, свойств и принципов качества [1].

Как показало проведенное исследование, принципы управления относятся к числу важнейших категорий управления. Под ними понимают основные фундаментальные идеи, представления об управленческой деятельности, вытекающие непосредственно из законов и закономерностей управления [2]. Хотелось бы отметить, что существуют общие принципы управления качеством и специальные. К числу основных принципов управления качеством могут быть отнесены: научность; системность и комплексность; единоначалие и коллегиальность; демократический централизм; сочетание отраслевого и территориального подхода в управлении [3].

Что же касается специальных принципов управления качеством, то в новой версии стандарта (ИСО 9000:2015) в виде требований к системам управления качеством предприятия выделены восемь основных принципов менеджмента качества [4].

Принцип 1. Фокус на заказчика. Организации зависят от заказчиков и поэтому должны понять потребности текущего и будущего заказчика, стремиться превышать ожидания заказчика.

Принцип 2. Руководство (лидерство). Руководители устанавливают цели и стратегию организации; они создают и поддерживают среду, пространство профессиональной деятельности работников, что позволяет персоналу принять участие в достижении цели.

Принцип 3. Участие (вовлечение) персонала. Персонал - основное богатство организации; осознанное, активное участие сотрудников в деятельности организации дает дополнительные выгоды.

Принцип 4. Процессный подход. Желаемый результат достигается более эффективно, когда управление ресурсами и деятельностью рассматривается как процесс. Процессный подход помогает организации устанавливать и понимать свою деятельность во взаимосвязи, т.е. как систему.

Принцип 5. Системный подход к менеджменту. Идентификация, понимание и управление системой взаимодействующих процессов при достижении заданной цели улучшают эффективность, экономичность организации.

Принцип 6. Непрерывное улучшение. Непрерывное совершенствование деятельности должно быть постоянной целью организации.

Принцип 7. Подход к принятию решений на основе фактов. Эффективные решения должны основываться на фактологическом анализе данных, информации и компетентности.

Принцип 8. Взаимовыгодное сотрудничество с поставщиками. Все процессы управления качеством в организации состоят из функций, составляющих целостный цикл деятельности от цели до оценки результата: целеполагания, программирования (проектирование с планированием), реализации программы, анализа и контроля (оценки) [5].

Все вышеизложенное, позволяет нам привести суждение о том, что существует много разных способов применения указанных принципов управления качеством, а природа организации и конкретные проблемы, с которыми она сталкивается, будут определять, как именно будут внедрены эти принципы.

### **Список использованной литературы**

1. Демина Н.В. Генезис и многоаспектность категории «качество» / Н.В. Демина // В сборнике: Университетские чтения - 2009. Материалы научно - методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор З.А. Заврумов. 2009. С. 237 - 244.
2. Веснин В.Р. Стратегическое управление / В.Р. Веснин. – М.: Книга по Требованию, 2009.
3. См.: Учеваткина А.С. Реализация принципов TQM в управлении качеством продукции проектных организаций в строительстве / А.С. Учеваткина // Экономика. Управление. Право. - 2011. - № 10 - 2.
4. ГОСТ Р ИСО 9001 - 2015 Системы менеджмента качества. Требования // Справочно - правовая система «Гарант» [Электронный ресурс] / НПП «Гарант - Сервис». – Дата обновления: 10.04.2016.

5. Демина Н.В. Возможности применения некоторых методов управления качеством в деятельности современных компаний / Н.В. Демина, М.В. Чистова // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 2 (65). С. 203 - 207.

© Датиева Е.А., 2016

**Демина Н.В.,**

кандидат социологических наук, доцент  
кафедры информационно - коммуникационных  
технологий, математики  
и информационной безопасности  
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,  
г. Пятигорск, Российская Федерация

**Магкиева З.И.,**

студентка 4 курса Института лингвистики,  
коммуникационного менеджмента и информационных  
технологий ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,  
г. Пятигорск, Российская Федерация

## **К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТАХ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Система менеджмента качества (СМК) - это документированная система менеджмента, которая позволяет применять процессный подход ко всем аспектам деятельности организации, обеспечивает эффективное взаимодействие и совершенствование рабочих методик и процессов, включая производство продукции [1]. Основой данной системы управления являются стандарты и принципы, которые определяют методы осуществления эффективного менеджмента качества. СМК является частью всей системы управления предприятием, функционирующая для обеспечения стабильного качества продукции или услуг.

Как показало проведенное исследование, система менеджмента качества включает в себя такие элементы, как организация, документы, процессы, процедуры и ресурсы.

Согласно определению ISO, организация – это группа работников и необходимых ресурсов, с распределением обязанностей, полномочий и взаимоотношений [2].

Следующий элемент СМК – это процесс, который представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих основ деятельности, преобразующих «входы» в «выходы». Тогда как «входами» процесса обычно являются «выходы» других процессов. Процессы в организации, как правило, планируются и осуществляются с целью добавления ценности (от «входа» к «выходу») [3].

Важное значение в СМК имеет понятие процедуры. Процедура – установленный способ осуществления деятельности или процесса. Таким образом, процедурой можно назвать процесс (или совокупность процессов); с другой стороны - это документ, формализующий правильный способ выполнения процесса [4].

Документ – информация (значимые данные), размещенная на соответствующем носителе [3]. Здесь стоит отметить, что с документами системы качества должны быть связаны другие организационно – распорядительные документы предприятия, например «Положения о подразделениях» и «Должностные инструкции».

Что касается процесса СМК, то под ним принято понимать – процесс, которому соответствует последовательность реально совершаемых и логически законченных действий (операций), являющийся составляющей частью общей системы организации [5]. В соответствие со стандартом ISO 9001 - 2015 процессы организации делятся на: основные процессы организации, под которыми понимается совокупная последовательность действий по преобразованию требований внешнего потребителя (клиента), полученных на входе, в конечный продукт, имеющий ценность для внешнего потребителя, на выходе; вспомогательные процессы, которые отличаются от бизнес – процессов организации тем, что он преобразуют ресурсы, полученные на входе в ресурсы, имеющие ценность только для внутреннего потребителя); управляющие (управленческие) процессы, служащие целям постоянного улучшения организации [3].

Наличие всех перечисленных процессов является обязательным для предприятия, так как без них сама система менеджмента качества не может существовать.

Помимо вышеизложенного, важно отметить, что каждый процесс СМК должен иметь:

- свою определенную цель, подчиненную общей цели компании;
- владельца, который может управлять ресурсами и отвечает за исполнение процесса.

При этом владелец процесса должен являть руководителем определенного уровня и иметь необходимые полномочия для обеспечения правильного функционирования процесса, независимо от того, в одном или нескольких структурных подразделениях компании этот процесс выполняется;

- входы, т.е. объекты (сырье, материалы, информация), которые должны быть преобразованы процессом СМК;

- выходы - результат преобразования входов процессом СМК;

- ресурсы - средства, с помощью которых входы процесса преобразуются в выходы. К ресурсам относится персонал, оборудование, помещения, электроэнергия и т.п.;

- систему контроля качества и исправления ошибок, т.е. набор процедур, правил, инструкций, обеспечивающий правильное функционирование процесса СМК, согласно его цели. Кроме того, должен быть определен механизм определения возникновения ошибок, а также способы их устранения и предотвращения повторного появления в будущем;

- систему показателей и критериев оценки процесса. Здесь стоит отметить, что каждый процесс СМК должен иметь такую систему, которая характеризует эффективность работы процесса.

И последним элементом системы менеджмента качества современного предприятия являются ресурсы, под которыми принято понимать все, что может быть использовано предприятием для достижения своих целей, удовлетворения собственных потребностей, а также потребностей внешних заинтересованных сторон.

Как показало проведенное исследование большинство экономистов делят ресурсы предприятия на:

- материальные - финансовые ресурсы (денежные средства, запасы, дебиторская задолженность, кредиты, инвестиции, ценные бумаги и т.п.) и производственные ресурсы (материалы, трудовые ресурсы, внутрипроизводственные работы и услуги, готовая продукция и т.д.);

- нематериальные ресурсы.

В то же время стандарты серии ISO 9000 предлагают рассматривать вопрос ресурсов немного в другой плоскости. Для результативного управления предприятием стандарт ИСО 9001 - 2015 требует управлять такими видами ресурсов, как: персонал, инфраструктура, производственная среда (физические факторы, влияющие на продукцию, и психологические факторы, влияющие на персонал в процессе изготовления продукции), финансовые ресурсы, поставщики и партнеры, знания, природные ресурсы [3].

Подводя итоги вышесказанному, считаем необходимым отметить, что стандарты серии ISO 9000 только описывают элементы, которые должна включать система менеджмента качества, а не способы ее внедрения. Они не навязывают единообразие СМК, поскольку система управления зависит от задач предприятия, вида производимой им продукции. Именно поэтому система менеджмента качества одного предприятия будет отличаться от СМК другого предприятия.

### **Список использованной литературы**

1. Самсонова М.В. Управление документацией системы менеджмента качества / М.В. Самсонова. – Ульяновск, 2008.
2. ГОСТ Р 1.4 - 200 Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты организаций. Общие положения словарь // Справочно - правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс] / НПП «Консультант плюс». – Дата обновления: 10.04.2016.
3. ГОСТ Р ИСО 9001 - 2015 Системы менеджмента качества. Требования // Справочно - правовая система «Гарант» [Электронный ресурс] / НПП «Гарант - Сервис». – Дата обновления: 10.04.2016.
4. Демина Н.В. Возможности применения некоторых методов управления качеством в деятельности современных компаний / Н.В. Демина, М.В. Чистова // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 2 (65). С. 203 - 207.
5. Демина Н.В. Генезис и многоаспектность категории «качество» / Н.В. Демина // В сборнике: Университетские чтения - 2009. Материалы научно - методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор З.А. Заврумов. 2009. С. 237 - 244.

© Демина Н.В., Магкиева З.И., 2016

**Тординава И.К.**

к.п.н., доцент

кафедры экономики и управления  
Международный инновационный университет,  
г. Сочи, Российская Федерация

**Демченко О.Н.**

студентка 6 курса

факультета экономики и социально - информационных технологий  
Международный инновационный университет,  
г. Сочи, Российская Федерация

## **РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

В настоящее время экономическая сфера как страны, так и любого предприятия переживает кризисный период. Большинство предприятий, изучив прошлые ошибки, касающиеся аспектов функционирования, предприняли меры для дальнейшего своего

успешного развития в любой отрасли народного хозяйства [1, с.54]. Правильно принятые руководством компаний управленческие решения в кризисные годы могут дать хорошие результаты при их грамотной реализации на практике. В связи с чем, можно объяснить возросший интерес к проблемам становления, развития управленческого анализа, а также особенностям методик его проведения в торговых организациях [2, с.98].

Торговые организации сталкиваются в процессе своей деятельности с проблемой оптимизации управления системой закупок товара для дальнейшей их реализации, эффективной оценкой деятельности сотрудников, анализом и контролем за величиной дебиторской задолженности. Но на сегодняшний день отсутствует единая методика управленческого анализа в торговых организациях. Методики анализа запасов, продаж, дебиторской задолженности в связи с разрозненностью в оценке анализируемых объектов, а также отсутствием единой стратегии развития компании не позволяют принять руководству предприятий взвешенные управленческие решения, что снижает информативность и результативность данных методик для руководства [3, с.29].

В связи с вышеизложенным исследование, ориентированные на повышение эффективности функционирования торговых организаций посредством конкретизации современных методик управленческого анализа, учитывающих особенности торговых организаций, являются актуальными не только с научных позиций, но и с точки зрения практической значимости. Применение комплексного подхода на основе систематизированных и обобщенных методик будет, на наш взгляд, способствовать успешному развитию торговых организаций и занятию конкурирующих позиций на рынке.

Несмотря на различия в точках зрения, отечественные экономисты сходятся в следующем: управленческий анализ - это анализ, предназначенный для внутреннего пользования, он носит закрытый (конфиденциальный) характер и предназначен для принятия как оперативных, так и стратегических управленческих решений.

Обобщив и систематизировав различные подходы к сущности управленческого анализа, можно выделить следующие особенности управленческого анализа [4, с.8]:

- 1) ориентация на внутренних пользователей;
- 2) комплексное изучение всех сторон деятельности организации;
- 3) интеграция учета, анализа, планирования и принятия решений в организации;
- 4) отсутствие регламентации с внешней стороны;
- 5) использование всех доступных источников информации;
- 6) нацеленность аналитических процедур на оценку бизнес - процессов,
- 7) конфиденциальный характер;
- 8) перспективная направленность результатов анализа;
- 9) отраслевая направленность.

Отраслевая направленность управленческого анализа заключается в применении специальных методик в зависимости от технико - экономических особенностей предприятия.

Кроме того, в связи с ориентацией российских предприятий на международный уровень возникает потребность составления отчетности по МСФО. В связи с чем, управленческий анализ приобретает специфическое свойство: круг его пользователей в данных условиях значительно расширяется. Что говорит о том, что управленческий анализ для российских предприятий тесно связан с МСФО [5, с.81].

Одновременно необходимо учитывать, что работа любого предприятия в рыночных условиях предполагает наличие хорошо отлаженного механизма взаимодействия бухгалтерского учета, управленческого учета, финансового и управленческого анализа, систем оперативного и стратегического управления. В условиях постоянно растущей конкуренции, нестабильности мировой и отечественной экономики организации должны оперативно реагировать на происходящие изменения и принимать соответствующие управленческие решения [6, с.51]. В связи с чем, потребность в управленческом анализе значительно увеличивается.

Согласно статистическим данным, соотношение активов в торговых компаниях выглядит следующим образом: 20 % составляет дебиторская задолженность, 20 % - запасы, т.е. от эффективного управления этими активами зависит финансовая стабильность торговых организаций.

Таким образом, в целях оптимизации функционирования торгового предприятия особое внимание следует уделять анализу затрат, дебиторской задолженности и запасов.

### **Список литературы**

1. Величко Н.Ю., Подурец А.С. Тенденции развития стратегического инвестирования в России // Экономическое развитие России: тенденции, перспективы: сборник статей по материалам I Международной научно - практической студенческой конференции: в 4 томах. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2015. С. 54 - 57.

2. Современная модель эффективного бизнеса: монография / Н.Ю.Величко, Н.А. Гончарова, В.В.Заболоцкая и др. / Под общ. ред. С.С.Чернова. - Книга 10. - Новосибирск: ООО «Агентство «СИБПРИНТ», 2012. - С. 94 - 107.

3. Экономика: мировой исторический опыт и современные проблемы монография. Книга 3 / под ред. М.М. Скорева. - Ставрополь: Логос, 2014. - С.27 - 61

4. Ивашкевич О.В. Управленческий учет и анализ в розничной торговле одеждой // Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. эк. наук. – <http://economy-lib.com>

5. Современные теории менеджмента: научная коллективная монография / Е.В. Петрухина, Е.В. Симонова, Гужина Г.Н. - Орел: ООО «Научное обозрение», 2014. - С.69 - 85.

6. Величко Н. Ю., Осадчая Н.М. Методы оптимизации рисков в страховании // Управление и экономика в XXI веке, - 2014. - №2. - С.49 - 53.

© Демченко О.Н., 2016

**Джеппарова З.Р.**

канд. экон. наук, доцент ГБОУ ВОРК «КИПУ»  
РК г. Симферополь, РФ

## **СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ САНАТОРНО – КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ**

### **Постановка проблемы.**

Основные приоритеты развития республики отражены в Федеральной целевой программе «Социально - экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до

2020 года». В данной программе отдельно выделен блок по модернизации санаторно-курортного и туристического сектора экономики Республики Крым, но здесь не достаточно полно найдено отражение исследование стратегии управления инвестиционным процессом в санаторно-курортном комплексе.

Отсутствие современной инвестиционной стратегии привлечения инвестиций в модернизацию и реконструкцию санаторного комплекса Республики Крым, приводит к торможению развития курортно-рекреационного комплекса.

Инвестиции, как объект управления, носят устойчивый финансовый характер, связанный с управлением, формированием и использованием финансовых средств. Думается, что и система показателей в этой связи должна быть адаптирована под современное состояние курортно-рекреационного комплекса Крыма и выбранной экономической стратегии Республики Крым в целом, а также региональной стратегии ЮБК в области инвестирования и стратегических целей инвестирования каждого конкретного предприятия.

**Поставленная цель.** Определить основные стратегические задачи инвестирования региона, в соответствии с которыми необходимо будет формировать систему показателей, организационных мероприятий, подходы взаимодействия различных уровней управления и отдельных предприятий между собой. При этом такая система должна быть достаточно гибкой для ее усовершенствования, на случай изменения стратегии в сжатый срок и ярко выраженной сезонности деятельности предприятий курортно – рекреационного комплекса Большой Ялты и южного берега Крыма.

Инвестиционная стратегия – формирование системы долгосрочных заданий инвестиционной деятельности предприятия и выбор эффективных путей их достижения.

По официальным данным на территории Республики Крым на 01.09.2015г. расположено 13 курортных регионов: городских округов: Алушта, Евпатория, Керчь, Саки, Судак, Феодосия, Ялта, а также муниципальные районы: Бахчисарайский, Ленинский, Раздольненский, Сакский, Симферопольский и Черноморский, а также расположено 770 коллективных средств размещения (санаторно-курортных и гостиничных учреждений) общей вместимостью 158,1 тыс. мест, из которых 144 учреждения предоставляют санаторно-курортное лечение, 216 объектов предоставляют услуги оздоровительного характера, остальные 410 учреждений – услуги по временному размещению, значительная часть которых, нуждаются в комплексной модернизации и трансформации устаревших принципов управления плановой экономики в современные модели менеджмента рыночной экономики.

Землеотвод для санаториев в бытность СССР осуществлялся без экономического обоснования, так как курорт не рассматривался как бизнес, а как составляющая советской системы здравоохранения, медицины. Таким образом, очень часто площади их участков значительно превышают норматив. Наличие 1 га сверхнормативной площади позволяет увеличить количество мест в санатории от 65 до 200. Поэтому огромные земельные участки, занимаемые «элитными» здравницами – это инвестиционные площадки для стратегических проектов, а устаревшие санатории и пансионаты, любой формы собственности представляют собой реальный потенциал для комплексного развития современных моделей санаторно – курортного лечения, таких как в Израиле, Германии, Турции.

Решением этой проблемы является разработка и реализация планов модернизации в первую очередь для государственных здравниц, а также для других средств размещения, использование которых возможно в целях организации курортного лечения и оздоровления.

Финансовые механизмы, которые могут быть возложены в основу планов модернизации санаторного комплекса Республики Крым следующие: государственные инвестиции, кредиты ЕБРР, МБРР, государственно – частное партнерство, совместная деятельность, концессия, аренда, кредиты банков, создание хозяйственного общества с долей государственной собственности в отношении нового объекта, размещаемого на территории санатория, и др.

Так же разработана Стратегия развития туристско–рекреационного комплекса Крыма (Республика Крым и г. Севастополь) в 2020г., в которой не достаточно внимания уделяется инвестиционным процессам курортно–рекреационного комплекса, прописана необходимость реализации инвестиционной модели роста количественных и качественных параметров крымского турпродукта и повышения его конкурентоспособности (что является стратегической целью).

Задачи, поставленные для решения сложившихся проблем:

- Разработка Стратегии привлечения инвестиций в туристско–рекреационный комплекс Крыма.

- Улучшение общей информированности потенциальных инвесторов о возможностях инвестиционных вложений в объекты туристско–рекреационного комплекса Крыма (разработка инвестиционных паспортов городов и районов Крыма, создание детальных электронных карт городов и районов с выделением объектов – свободных земельных участков, зданий и сооружений, предлагаемых для инвестирования и их описанием; разработка каталога инвестиционных проектов с помещением его на Инвестиционном портале Крыма).

- Подготовка пакета инвестиционных предложений в туристско–рекреационной сфере и его продвижение на инвестиционных форумах.

- Создание инвестиционных фондов с долевым участием частного капитала отечественных и зарубежных инвесторов для реализации крупных рекреационных проектов федерального уровня.

- Осуществление за государственный счет подготовки (инженерной, рекультивационной, инфраструктурной) участков для перспективных общественно значимых инвестиционных проектов с последующей передачей частным инвесторам. Решение проблемы распыления земельных участков между многими владельцами и их концентрации для инициирования крупных инвестиционных проектов.

- Актуализация финансово – экономического механизма привлечения инвестиций (разработка системы преференций для различных секторов туристско – рекреационного комплекса, введение долгосрочных кредитов по льготным ставкам для инвестиционных проектов; разработка системы региональных и продуктивных грантов)

- Оценка целесообразности установления специального режима хозяйствования с соответствующими налоговыми и инвестиционными льготами (организация свободных туристских зон и курортполисов и территорий приоритетного развития – Ялта, Алушта, Судак, Феодосия, Евпатория, Керчь, Черноморское, Щелкино)

– Подготовка кадров для профессионального привлечения инвестиций (участие в тренингах, стажировках, зарубежных обучающих программах)

– Реализация системы централизованного сопровождения инвесторов и устранение бюрократических барьеров.

Основные индикативные показатели реализации Стратегии развития туристско - рекреационного комплекса Крыма (Республика Крым и г. Севастополь) в 2020 году:

– Число отдыхающих – 10 млн. чел.

– Число организованных отдыхающих – 3 млн. чел.

– Число иностранных туристов – 500 тыс. чел.

Количество санаторно – курортных учреждений и предприятий туризма, имеющих собственную базу размещений – 900.

– Доля здравниц с круглогодичным функционированием – 60 % .

– Количество гостиниц (без мини–отелей) – 130.

– Коэффициент заполняемости здравниц и гостиниц – 80 % .

– Кочный фонд средств размещения – 280 тыс. к - мест.

– Количество субъектов туристической деятельности – 1200.

– Средняя продолжительность пребывания туристов в Крыму – 12 дней.

– Средние расходы туриста в Крыму – \$900.

– Объем реализации услуг предприятиями туристско–рекреационного комплекса (в действующих ценах)– 30 млрд. руб.

– Сбор платежей в бюджет от предприятий туристско–рекреационного комплекса (в действующих ценах – 2 млрд. руб.)

– Доля рекреации и туризма в ВВП Крыма – 8 % .

– Удельный вес занятых в туристско–рекреационном обслуживании от общего числа экономически активного населения – 10 % .

– Объем прямых иностранных инвестиций в туристско–рекреационный комплекс Крыма – \$ 250 млн.

– Экспорт санаторно - курортных, туристических и гостиничных услуг – \$450 млн.

– Удельный вес расходов на рекламу в ежегодной прибыли туристско–рекреационного комплекса – 1 % .

В большинстве литературных источников, посвященных изучению стратегического управления инвестиционным процессом – присутствуют лишь элементы стратегического подхода, такие как оценка риска реализации инвестиционного проекта в будущем (на основе показателей дисконтирования денежного потока, в том числе с учетом инфляции и привлечения кредитов как источника финансирования инвестиций), прогнозной оценки эффективности инвестиций, срока окупаемости проекта.[4, с.15]; [5,с.78].

Вместе с тем стратегический подход инвестирования в курортно–рекреационный комплекс, носящий системный характер во взаимосвязи с внешней средой, оценкой параметров развития региона в целом и других стратегически важных условий, – практически не рассматриваются.

Проведенный в ходе исследования анализ функционирования санаторно – курортного комплекса (курортно – рекреационных комплексов) в Республике Крым выявил блок проблем в области управления санаторно–курортным комплексом, среди которых отметим: иерархическая разобщенность санаторно–курортных объектов и отсутствие единых

координационных центров в регионах; ограниченность используемых региональных ресурсов; снижение уровня экологической безопасности курортных территорий и отсутствие действенной политики резервирования лечебно-оздоровительных местностей для устойчивого развития курортно-рекреационного комплекса в регионе; слабые рыночные позиции отечественного санаторно-курортного комплекса, особенно в области формирования материально-технической базы, внедрения новых технологий, качества сервиса санаторно-оздоровительной инфраструктуры по сравнению с зарубежными объектами и другое.

Отсутствует система мониторинга за деятельностью курортно-рекреационного комплекса и сопряженных с ним подсистем, что отражается в слабой функциональной управляемости проявлениями позитивной и негативной синергии. На уровне региона часто применяются усредненные дискретные показатели, не позволяющие оценить направление развития санаторно-курортного комплекса, доступность санаторно-курортного обслуживания для всех социальных слоев общества, что характеризует несистемность и непоследовательность региональной социально - экономической политики в области курортно-рекреационного комплекса.

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

1. Афонин Н.В. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены. Учеб. пособие, 2002. - 380с.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. М. – 2004 г.
3. Бузова И.А., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Коммерческая оценка инвестиций. Бизнес-план. Анализ. Ипотека. СПб – 2006 г.
4. Воронцевский А. Инвестиции и финансирование: методы оценки и обоснования. изд. Санкт-Петербургского университета, 2005 г.
5. Швандар В.А., Базшевт А.И. Управление инвестиционными проектами. Уч. пособие. – М.; ЮНИТИ-ДАНА. 2001. –208с.

© Джеппарова З.Р., 2016

**Ефимочкина Ф.В.,**

студентка 6 курса, социально – экономический факультет  
ФГБОУ ВПО КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана, г. Калуга, Российская Федерация

**Ерохина Е.В.,**

доктор экономических наук, доцент,  
профессор кафедры экономики и организации производства,  
ФГБОУ ВПО КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана, г. Калуга, Российская Федерация

#### **АНАЛИЗ ТЕХНИКО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «КАЛУЖСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»**

Калужский электромеханический завод (КЭМЗ) основан в августе 1917 года на базе мастерских по ремонту телеграфно - телефонной аппаратуры. Пройдя сложный путь

развития, предприятие стало фактически основоположником опытно – конструкторских работ по созданию и производству технических систем средств связи и космических аппаратов. В настоящее время АО «КЭМЗ» выпускает разнообразную продукцию военного и гражданского назначения (таблица 1).

Таблица 1 – Перечень основных видов продукции АО «КЭМЗ»

<b>Замочно - скобяные изделия</b>
Навесные замки (Модель ВС1 - С, Модель ВС1 - СМ, Модель ВС1 - Б10, Модель ВС1 - Б12, Модель ВС1 - Б14).
Врезные замки (Модель ЗВ1 - А1 , Модель ЗВ1 - А3, Модель ЗВ1 - А4, Модель ЗВ1, Модель ЗВ5, Модель ЗВ4, Модель ЗВ4 - 1, Модель ЗВ4 - У).
Накладные замки (Модель Гарант - 1, Модель ЗН1 - М1, Модель ЗН1 - М2 и т.д).
Различные механизмы, ушки (Механизм ЗВ1, Механизм ЗН1А - С, Механизм ЗН1 - М1, Ушки прямое и угловое).
<b>Автомобильная продукция</b>
Генераторы (Генератор (2101 - 521255.001 (аналог Г221А.3701000), Генератор 2107 - 521255.002 (аналог Г222.3701000) и т.д.
Регуляторы напряжения, Регулятор напряжения генератора (121.3702 000(02)).
Датчики кислорода - 2112 - 407169.001 (аналог 21120 - 3850010 - 20), 2112 - 407169.002 (аналог 21120 - 3850010 - 30).
Датчики скорости - 2111, 2110 - 407111.003 (аналог 2110 - 3843010).
Регулятор холостого хода - 2112 - 523612.018 (аналог 2112 - 1148300).
Насосы топливные, Бензонасос электрический в сборе - 21214 - 062213.007.
Термостаты - 2121, 2108 - 497455.002 (аналог 2108 - 1306010), 2101 - 497455.003 (аналог 2101 - 1306010).
Электродвигатели систем охлаждения и отопления, вентилятора охлаждения с крыльчаткой 2109 - 523612.021 (аналог 2109 - 1308008), отопитель с крыльчаткой - 2108 - 523612.005.
Стеклоочиститель - 21030, 2108 - 523612.016 передний (аналог 2108 - 3730000).
Моторы стеклоподъемника - 2110 - 523612.028 правый (аналог 2110 - 3730610), 2110 - 523612.029 левый (аналог 2110 - 3730610).
Стеклоочистители - 21030, 2110.
Детали сцепления. Комплект сцепления - 406 - 452749.023 (аналог 402 - 1601000 / 406 - 1601000).
Рулевые наконечники, наружный, внутренний, рулевой.
Термодатчики - 2101, 1118, 406.
Шаровые опоры, верхние, нижние 2121.
Поводки стеклоочистителя.
Датчик положения дроссельной заслонки - 2121.
<b>Светодиодное освещение</b>
Офисные светодиодные светильники для освещения офисов традиционно используются люминесцентные лампы и светильники на их основе, такие как «ЛПО 4x18» или «ЛПО 2x36».

<b>Синхронные двигатели</b>
ДСМ 1 2 - 3 - 4 - 5 - 67 8 9 10 (Комбинированное крепление. Крепление на лапах. Фланцевое крепление).
<b>Кондиционеры</b>
Сплит - система Jumbo ASH07A1 - К, Сплит - система Jumbo ASH09A1 - К.

В сложных современных условиях предприятие АО «КЭМЗ» разрабатывает и новые продукты, в том числе «Системы кондиционирования Jumbo», синхронные двигатели, компьютеры нового поколения. Для оценки результатов деятельности акционерного общества, проанализируем основные технико - экономические показатели и их динамику за 2013 – 2015 гг.

Технико - экономические показатели – это система измерителей, характеризующая материально - производственную базу предприятий и комплексное использование ресурсов. Они применяются для планирования, анализа и организации труда на производстве, качества продукции и услуг, трудовых и финансовых ресурсов. К основным технико - экономическим показателям производственного предприятия относятся: производственная мощность и коэффициент использования производственной мощности, выпуск продукции в натуральном выражении, товарная продукция, реализованная продукция (объем продаж продукции), стоимость основных фондов, фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность, численность промышленно - производственного персонала (работающих, ППП), производительность труда, среднемесячная оплата труда и др. [1].

Информационной базой для проведения анализа являются материалы плановых документов, данные бухгалтерского и статистического учета и отчетности предприятия. На данный момент финансовая отчетность Акционерных обществ доступна не только для акционеров, но и размещается в интернете.

На основе технико - экономических показателей проанализируем деятельность предприятия АО «КЭМЗ» за 2013 – 2015 гг. В таблице 2 показана динамика показателей численности и заработной платы промышленно - производственного персонала предприятия (ППП).

Таблица 2 - Численность и заработная плата ППП АО «КЭМЗ» за 2013 – 2015 гг.

Показатели	2013	2014	2015	2014 / 13	2015 / 14	2015 / 13
Среднесписочная численность ППП, чел. В том числе:	1379	1258	1300	- 121 8,77 %	+ 42 3,33 %	- 79 5,72 %
Рабочие сдельщики, чел.	– 420	357	358	- 63 15,00 %	+1 0,3 %	- 62 14,76 %
Рабочие повременщики, чел.	– 416	376	408	- 40 9,61 %	+ 32 8,51 %	- 8 1,92 %
Руководители, чел.	208	209	208	+ 1 0,5 %	- 1 0,5 %	0

Специалисты, чел.	309	286	303	- 23 7,44 %	+17 5,94 %	- 6 1,94 %
ЗП сдельщиков, тыс. руб.	24,69	27,84	37,83	+3,15 21,75 %	+9,99 35,88 %	+13,14 53,21 %
ЗП повременщиков, тыс. руб.	18,65	20,17	24,91	+1,52 8,15 %	+4,74 23,50 %	+6,26 33,85 %
ЗП руководителей, тыс. руб.	29,54	36,64	38,33	+7,1 24,00 %	+1,69 4,61 %	+8,79 29,75 %
ЗП специалистов, тыс. руб.	18,49	23,39	24,75	+4,9 26,5 %	+1,36 5,81 %	+6,26 33,85 %
ЗП одного работника, тыс. руб.	21,81	25,34	30,14	+3,53 16,2 %	+4,8 18,94 %	+8,33 38,19 %

Анализ данных, представленных в табл. 2 показывает, что численность ППП в 2014 г. снизилась по сравнению с 2013 г. на 121 чел., а в 2015 г. произошло увеличение ППП на 42 чел. По сравнению с 2014 г. В сложившихся условиях производства уменьшение данного показателя произошло в связи с необходимостью оптимизировать затраты. Численность рабочих – сдельщиков за рассматриваемый период сократилась на 62 человека. Численность рабочих – повременщиков за год сократилась на 40 чел. Снижение рабочих – сдельщиков и повременщиков прямо пропорционально снижению общего числа рабочих на предприятии. Численность руководителей за период 2013 - 2015 гг. оставалась неизменной и составляла в 2015 г. - 208 чел. Количество специалистов за год с 2013 по 2014 г. сократилось на 23 человека, а в 2015 г. рост составил 17 чел. Сокращение числа специалистов связано с определенными трудностями реализации стратегических планов АО «КЭМЗ» и нестабильностью внешней среды.

Заработная плата всех категорий работников АО имеет тенденцию к увеличению. Наиболее существенный рост заработной платы за рассматриваемый период по официальным данным отмечен по категории рабочих - сдельщиков (более 53 %) и специалистов (более 33 %) [3]. В среднем заработная плата на одного работника за период 2013 – 2015 гг. выросла более чем на 8 тыс. руб., что можно считать хорошей тенденцией.

Таким образом, показатели численности ППП предприятия, объема денежных средств, направленных на оплату труда, не только имеют самостоятельное значение для оценки фактического числа рабочих мест на предприятии, уровня материальной обеспеченности рабочих, динамики этих параметров, но и являются исходными для расчета производительности труда, среднемесячной оплаты труда и других показателей.

Одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность промышленного предприятия, считается объем произведенной и реализованной продукции. В таблице 3 показана динамика объема производства и реализации продукции в натуральном и стоимостном выражении в АО «КЭМЗ».

Таблица 3 – Объем производства и реализации по видам продукции в АО «КЭМЗ» за 2014 – 2015 гг.

Наименование продукции	2014			2015		
	С* тыс.руб.	В* тыс.руб.	К* шт.	С* тыс.руб.	В* тыс.руб.	К* шт.
Замочно – скобяные изделия	915 048,7	1 076 527,9	223 950	1 658 464	1 951 135,2	225 050
Автомобильная продукция	2 518 898	2 687 664,7	121 500	2 867 304	3 214 770,7	133 600
Светодиодная продукция	565 167,9	656 370,5	12 000	58 908,54	69 304,17	10 000
Двигатели синхронные		-	-	99 271,6	116 790,14	3300
Кондиционеры	4 170,4	3 214,9	130	4 996,5	3 701,12	128
Итого	4 003 865	4 423 778	357 580	4 688 945	5 355 701	372 078

\* С – себестоимость. В – выручка. К - количество.

Анализ данных, представленных в таблице 3 показывает, что показатели объема производства и реализации продукции в натуральном и стоимостном выражении в АО «КЭМЗ» в течение 2013 – 2015 гг. неуклонно росли. Одна из причин расширения производства связана с тем, что отечественные машиностроительные предприятия вынуждены приобретать российскую продукцию из - за введенных санкций, внешнего давления западных стран.

Значительную часть производства и реализации продукции в стоимостном выражении в АО «КЭМЗ» занимает автомобильная продукция, себестоимость которой в 2015 г. по сравнению с 2013 – 2014 гг. выросла. Достаточно прибыльной единицей реализованной товарной продукции АО являются замочно – скобяные изделия, спрос на которые в последние годы повышается. Менее рентабельный продукт на предприятии - это кондиционеры. За анализируемый период рост себестоимости заметно превысил рост выручки от реализации продукции, произошло снижение количества реализованной продукции. Снижение продаж показывает, что необходимо совершенствовать политику маркетинга, условия доставки, уровень логистического сервиса.

В таблице 4 представлен перечень основных технико - экономических показателей деятельности АО «КЭМЗ».

Таблица 4 - Динамика технико - экономических показателей АО «КЭМЗ» за 2013 – 2015гг.

Показатель	2013	2014	2015	2014 / 2013	2015 / 2014
Производительность труда одного рабочего в стоимостном выражении, руб.	2584	3182	3606	+ 598	+ 424
Производительность в натуральном выражении,	241	284	286	+ 43	+ 2

шт.					
Выручка от основной деятельности, тыс. руб.	3937025	4423778	5355701	+ 486753	+ 931923
Себестоимость продаж, тыс. руб.	3564302	4003865	4688946	+ 439563	+ 685081
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	381210	419913	666755	+ 38703	+ 246842
Чистая прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	64476	83511	194377	+ 19035	+ 110866
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2479194	2350058	2027951	- 129136	- 322107
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	1778949	1294507	734654	- 484442	- 559853
Рентабельность продукции, %	0,01	0,02	0,04	0,01	0,02
Рентабельность продаж, %	0,02	0,02	1,14	0,00	1,12
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	5912983	6530300	5698074	+ 617317	- 832226
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	3864507	4506570	3770136	+ 642063	- 736434
Период оборота материально - производственных запасов, дней	113	124	135	+ 11	+ 11
Коэффициент фондоотдачи	0,55	0,59	0,75	+ 0,04	+ 0,16
Показатель фондовооруженности, тыс. руб. / чел.	15 393	17 899	16 528	+ 2506	- 1371

Анализ данных, представленных в таблице 4 показывает, что большинство технико - экономических показателей АО «КЭМЗ» за 2013 – 2015 гг. выросли, материально - производственные ресурсы акционерного общества стали использоваться более эффективно.

Технико - экономические показатели предприятия специфического уровня, как правило, характеризуют структурные и качественные изменения выпускаемой продукции, уровень и состояние технической базы и оснащения в отрасли, а так же использование оборудования. Сюда относятся материалоемкость при производстве, производительность труда, объемы производства выпускаемой продукции с использованием технического оборудования и современных технологических процессов и др. [2]. Производительность труда на предприятии в стоимостном и натуральном выражении за рассматриваемый период

повышалась. Так в 2014 г. рост данного показателя составил 598 руб. на одного рабочего, а в 2015 г. темпы роста несколько замедлились и составили 424 руб. существенно снизились темпы роста производительности труда в натуральном выражении с 43 штук в 2014 г. до 2 единиц в 2015 г.

Выручка от основной деятельности АО увеличилась в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 486753 тыс. руб., а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. выручка увеличилась почти в 2 раза 931923 тыс. руб.). Повышение данного показателя говорит о том, что компания развивается, товар, услуги активно продвигаются на рынок.

К технико - экономическим показателям производства изделия относятся себестоимость, трудоемкость и другие показатели. Себестоимость изделия выражается в денежной форме и отражает затраты на его изготовление видов труда: живого и овеществленного и характеризует организационно - технический уровень производства и состояние хозяйственной деятельности предприятия. Себестоимость продаж в 2013 – 2015 гг. увеличилась. За рассматриваемый период рост составил 1,3 раза, что ниже, чем темпы роста выручки от реализации. Данный факт говорит об улучшении финансового состояния предприятия и стабильном увеличении объемов производства. Что в свою очередь подтверждается ростом показателей валовой и чистой прибыли.

Дебиторская и кредиторская задолженности АО за анализируемый период снизились. Условием обеспечения финансовой устойчивости организации является превышение суммы дебиторской задолженности над суммой кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность представляет собой имущественные требования организации к юридическим и физическим лицам, которые являются ее должниками. Дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех направлениях: (1) как средство погашения кредиторской задолженности, (2) как часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной, (3) как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств. Дебиторская задолженность является неотъемлемым элементом сбытовой деятельности любого предприятия. Довольно большая ее часть в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую стойкость предприятия и повышает риск финансовых потерь компании. Современные условия развития экономики нашей страны предусматривают динамизм развития взаиморасчетов между контрагентами. В таких условиях особое внимание необходимо уделять дебиторской задолженности.

Кредиторская **задолженность** представляет собой определенный долг предприятия (или физического лица) перед другими организациями или лицами, которую этот субъект должен погасить. При этом кредиторская **задолженность**, как правило, возникает в том случае, если дата поступления товаров, услуг или работ не совпадает с их фактической датой оплаты. Кредиторская задолженность с юридической точки зрения может быть рассмотрена с двух сторон: (1) она является частью имущества организации; (2) это задолженность компании перед кредиторами, которые имеют право потребовать взыскания ее собственности. Учитывая названные особенности, кредиторская задолженность может быть определена как часть имущества организации, которая представляет собой предмет различных обязательств организации - дебитора перед организациями - кредиторами, подлежащую бухгалтерскому учету [4].

Прибыль является абсолютным показателем эффективности деятельности предприятия, источник для осуществления инвестиций, формирования специальных фондов, а также

платежей в бюджет. Рентабельность - это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов. Рентабельность является результатом производственного процесса, она формируется под влиянием факторов, связанных с повышением эффективности использования оборотных средств, снижением себестоимости. За период 2013 – 2015 г. рентабельность продукции и рентабельность продаж АО «КЭМЗ» увеличились не существенно. Рост рентабельности продукции говорит о повышении эффективности производства, улучшении использования промышленных ресурсов. Увеличение рентабельности продаж свидетельствует в том, что доля прибыли в выручке растет.

В перечне основных технико - экономических показателей особое место занимают показатели использования основных производственных фондов (ОПФ). ОПФ - это средства труда, которые неоднократно участвуют в процессе производства, постепенно изнашиваются, их стоимость переносится на производимый продукт по частям по мере использования и возмещается из накопленного фонда амортизации. Они предназначены для нужд основной деятельности и имеют длительный срок полезного использования. Увеличение среднегодовой стоимости производственных фондов говорит об увеличении объема производства товарной продукции, необходимости увеличения промышленно - производственного персонала. Эффективность использования основных фондов оценивается системой показателей. Одним из важнейших среди них является фондоотдача - характеризуется количеством выпускаемой продукции на единицу ОПФ и определяется отношением объема продукции в денежном выражении к среднегодовой стоимости основных фондов. Как показывают данных, представленные в таблице 4 коэффициент фондоотдачи АО «КЭМЗ» за анализируемый период увеличился. Теоретически рост данного показателя говорит о повышении интенсивности использования оборудования, улучшении использования производственных мощностей АО «КЭМЗ». Повышение фондоотдачи можно достигнуть за счет: увеличения доли основного оборудования; замены устаревшего оборудования на более современное; продажи неиспользуемого и малоиспользуемого оборудования; перехода на производство продукции с более высоким уровнем добавленной стоимости; ликвидации ненужных вспомогательных основных фондов, увеличения производительности труда и т.д. Фондовооружённость – это показатель, который помогает определить степень обеспеченности всех сотрудников основными средствами предприятия. Он оказывает непосредственное влияние на значение таких показателей, как фондоотдача и фондоёмкость. В условиях АО «КЭМЗ» показатель фондовооружённости в 2015 г. снизился по сравнению с 2014 г. на 1371 тыс. руб / чел., что свидетельствует о снижении доли основных фондов к численности персонала на 8 % .

Период оборота запасов в 2014 г. составлял 124 дня, а в 2015 г. – 135 дней, рост данного показателя на 11 дней говорит о том, что снижается скорость реализации продукции, приводящая к увеличению запасов, замедлению оборачиваемости оборотного капитала предприятия.

Таким образом, технико - экономические показатели предприятия выстроенные в четкую систему по отраслям экономики в совокупности с правильной методикой их исчисления позволяют выполнять систематическое сравнение технического и организационного уровня на предприятии, выявлять резервы внутри производства, улучшать разработку перспективных и текущих планов, оптимизировать результат производственно –

хозяйственной деятельности и своевременно реагировать на вызовы и изменения внешней среды и рыночной конъюнктуры.

### **Список использованной литературы**

1. Экономика предприятия: Учебник для вузов / И.Э. Берзинь, С.А. Пикунова; Под ред. С.Г. Фалько. – М.: Дрофа, 2003. – 368 с.
2. Экономика инновационной деятельности наукоёмких предприятий: Учебник под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. – М.: Изд - во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2007. – 384 с.
3. Данные официального сайта АО «КЭМЗ» URL: <http://kemz - kaluga.ru/>.
4. Любушкина А.А., Ронова Г.Н. Технология реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженности: Учебно - практическое пособие: - М.: ЕАОИ, 2007. – 102 с.

© Ефимочкина Ф.В., 2016

© Ерохина Е.В., 2016

**Гусарова А.В.**

студентка факультета Финансы и кредит  
Кубанский государственный аграрный университет

**Захарян А.В.**

к.э.н., доцент  
факультета Финансы и кредит  
Кубанский государственный аграрный университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Банковская конкуренция является одной из актуальных тем, обусловленная активным участием российских банков в основных сегментах финансового рынка, необходимостью научного обобщения накопленного опыта практической банковской деятельностью, а также отсутствием комплексных разработок этой проблемы с учетом мирового опыта.

К проблемам конкуренции на рынке банковских услуг Российской Федерации можно отнести:

1. Доминирующее положение Сбербанка России, единственным достойным конкурентом которого является банк ВТБ 24, у остальных банков просто нет возможности конкурировать со Сбербанком.

2. В свете кризиса происходят слияния и поглощения мелких банков и превращение их в филиалы крупных банков, либо просто ликвидация этих банков.

3. Непрозрачность структуры капитала крупных федеральных банков и напротив достаточная прозрачность этой структуры у средних и малых региональных банков.

4. Недоверие населения к банковскому сектору. В период кризиса население доверяет только государственным банкам, что еще больше ухудшает и без того нестабильное положение частных коммерческих банков.

Значительное влияние на общий вектор развития банковского рынка оказывает уровень развития конкурентных отношений. Благодаря этому, создание условий для развития конкурентной среды в банковском секторе является одним из основных элементов государственной политики, направленной на обеспечение высокоэффективного экономического роста страны.

Банковская конкуренция – это экономический процесс взаимодействия и соперничества кредитных организаций и других участников финансового рынка, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг с целью максимально полного удовлетворения разнообразных потребностей клиентов и получения наибольшей прибыли.

Главным документом, определяющим основные тенденции развития конкуренции на современном банковском рынке в России, является принятая правительством и Банком России 5 апреля 2011 года, «Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года». Эта стратегия является продолжением «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года».

В качестве основной цели Стратегии - 2008 было обозначено «...повышение устойчивости банковской системы и эффективности функционирования банковского сектора». Банковская реформа, которая была проведена с 2005 по 2008 гг., была в первую очередь направлена на поддержание высоких темпов экономического роста. Необходимо отметить то, что Стратегия - 2015 была принята, когда банковская система и экономика Российской Федерации в целом справились с последствиями кризиса 2008 года и вошла в фазу восстановления и роста.

Главной целью Стратегии - 2015 является увеличение роли банков в модернизации экономики при помощи повышении качества предоставляемых банковских услуг и обеспечения системной устойчивости всей банковской отрасли России. Она направлена на обеспечение перехода банковского сектора от сложившейся модели экстенсивного роста к интенсивному развитию. Основные цели Стратегий - 2008 и Стратегии - 2015 по существу одинаковы и наиболее важной их составляющей является обеспечение системной устойчивости.

Можно прийти к выводу, что наиболее эффективная реализация стратегии развития банковского сектора Российской Федерации возможна с помощью использования систем корпоративного управления, направленных на увеличение конкурентоспособности банков, при сбалансированном ведении бизнеса, способной обеспечить финансовую устойчивость всей отрасли.

Опираясь на данные, Центрального банка, можно выделить ряд устойчивых тенденций в банковской конкуренции, наблюдаемых в течение последних 5 лет:

1. Монополизация - число участников банковского рынка имеет стремление к сокращению почти на 10 % , что приводит к снижению уровня конкуренции, а также реструктуризации рынка для наиболее крупных игроков. В основном, конкуренция на рынке банковских услуг в Российской Федерации развивается излишне неравномерно.

2. Федерализация - следует отметить проблему региональных банков, обладающими сильнейшими конкурентными позициями на региональных рынках, которые поглощаются более крупными федеральными банками.

Такое сокращение вызвано во многом процессами интеграции, значительной чертой которого, является поглощение федеральными банками региональных банков, с целью выхода на локальные рынки и географического расширения своего присутствия.

3. Централизация - На фоне поглощения федеральными банками региональных банков, одновременно наблюдается тенденция к концентрации процессов управления за пределами регионов с помощью сокращения числа филиалов на 37 % и расширения самостоятельных структурных подразделений почти в 1,5 раза.

4. Глобализация - посредством увеличения присутствия дочерних структур иностранных банков (число кредитных организаций с иностранным участием выросло на 11 % , присутствие в том числе среди 20 крупнейших банков). Данный фактор способствует увеличению конкуренции на рынке банковских услуг России.

Можно сказать, что в банковском секторе современной России весьма сильно прослеживается ряд устойчивых тенденций. Такие тенденции, как монополизация и федерализация, препятствуют развитию конкуренции в банковском секторе. В то же время отражается глобализация посредством увеличения присутствия дочерних структур иностранных банков, что, безусловно, благоприятно сказывается на уровне конкуренции данного сектора. В сложившихся условиях основная задача государства заключается в грамотном принятии мер, способствующих развитию здоровой конкуренции во всей отрасли и повышении конкурентоспособности её отдельных субъектов.

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

1. Алиев У.Ж. Понятийно - категориальный строй общей теории конкуренции / У.Ж. Алиев, Ж.Е. Шимшиков // М74 Модификация современной конкуренции в зеркале теоретической экономики : Сборник статей международной научной конференции в ЯГТУ 24.10.2013 / Под научной редакцией В.А. Гордеева и др. – Ярославль: Изд - во ЯГТУ, 2014. – С.26 – 37.

2. Баграмян Т.С. Анализ современных тенденций развития конкуренции на банковском рынке в России // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 4.;

3. Бодров А. А., Сенкус В. В. Конкуренция банков и определение конкурентных преимуществ на современном рынке банковских услуг // Вестник КемГУ. 2013. № 2 (54). Т. 1. С. 263 - 266.

4. Кузнецова М.В., Захарян А.В. Проблемы кредитования физических лиц в период кризиса Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 3 - 1 (71). С. 109 - 111.

5. Пономаренко Ю.В., Захарян А.В. Последствия присоединения России к всемирной торговой организации. В сборнике: Интеллектуальный и научный потенциал XXI века Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 129 - 130.

6. Роднина А.Ю. Факторы конкуренции на российском рынке банковских услуг: региональный аспект / А.Ю. Роднина // Теоретическая экономика. – 2014. – №1. – С. 40 - 47.

7. Центральный банк Российской Федерации

© Захарян А.В., Гусарова А.В., 2016

## **СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА**

Социальное значение туризма для жизни общества заключается в восстановлении психофизиологических ресурсов общества и трудоспособности человека; рациональном использовании свободного времени; создании рабочих мест и обеспечении занятости населения; воздействии на культуру местных жителей; обеспечении доходов работников, занятых на предприятиях, и собственников; экологической безопасности туризма, направленности его на поддержание и восстановление окружающей среды[1,2,3,4,5,6].

Предлагая людям свои услуги, туристское предприятие привлекает их к туристскому отдыху. Туристы получают возможность провести выходной день, отпуск, каникулы рационально и с пользой. Развитие туристских клубов, способных привлечь молодежь к увлекательным путешествиям, способствует формированию здорового поколения. От выполнения туристскими предприятиями своих задач зависит моральное и физическое здоровье всего общества[7,8,9,10,11,12,13].

Кроме восстановления психических и физических сил, туризм включает развлечения, обеспечивающие изменения характера вида деятельности и окружающих условий, активное познание новых явлений природы, культуры и проч.

Развитая туристская индустрия позволяет решать проблему занятости рабочих рук, которую можно отнести как к экономическим, так и к социальным проблемам. Туризм – одна из самых трудозатратных отраслей, экономики, поэтому его развитие способствует уменьшению безработицы. Число рабочих мест в туристской индустрии перевалило за 200 млн человек. А это почти 8 % общего количества экономически активного населения. Мировая практика показывает, что туристская индустрия привлекает дополнительные трудовые ресурсы из других регионов, увеличивая тем самым население данной местности.

Туризм оказывает прямое и косвенное влияние на повышение уровня жизни населения. Прямое выражается в увеличении доходов турфирм, улучшении благосостояния их работников. В пиковые (высокие) сезоны появляется возможность подработать людям других профессий. Косвенное влияние сводится к формированию широкой сети сервисных служб, ориентированной не только на приезжающих туристов, но и местное население, а также к развитию инфраструктуры рекреации и туризма[7,8,9,10,11,12,13].

Услуги туризма, по сравнению с работой в других отраслях, зачастую хорошо оплачиваются, поэтому работа в этой сфере имеет высокий спрос. Туризм оказывает воздействие и на семейную структуру: в силу финансовой независимости работающих изменяются отношения между родителями и детьми, а также положение женщин в семье [1,2,3,4,5,6].

### **Список использованной литературы**

1. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Обоснование системы факторов регулирования устойчивого развития рекреационных территорий. В сборнике: Современные концепции

развития науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 37 - 39.

2. Гладилин В.А. Системы факторов регулирования устойчивого экономического развития рекреационных территорий. В сборнике: Научные исследования и разработки в эпоху глобализации. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 73 - 75

3. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Экономические перспективы проекта Северо - Кавказский туристический кластер. В сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 37 - 38.

4. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Пути совершенствования интеграции информационного пространства рынка туристических услуг. Новая наука: от идеи к результату. 2016. № 2 - 1 (66). С. 34 - 36.

5. Гладилин В.А. Демографическая ситуация в российской федерации и ее регионах: факторы формирования и траектории развития // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2015. № 2 (34). С. 12.

6. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Пути развития интеграции информационного пространства рынка туристических услуг. В сборнике: закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 37 - 39.

7. Гладилин В.А. Совершенствование системы кредитной поддержки и управления рисками на рынке зерна. В сборнике: Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов российского и мирового хозяйства Материалы III - й Международной научно - практической конференции. 2015. С. 63 - 64.

8. Гладилин В.А. Экономико - математические модели планирования туристской деятельности. В сборнике: Интеграционные процессы в науке в современных условиях. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 25 - 27.

9. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Инновационные подходы в развитии малого и среднего бизнеса Северо - кавказском федеральном округе. В сборнике: Проблемы, перспективы и направления инновационного развития науки сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 40 - 42.

10. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Маркетинговые инновации и технологический прогресс в туристско - рекреационной сфере региона. В сборнике: инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее сборник статей Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 106 - 109.

11. Гладилин В.А. Стратегическое управление развитием экономики регионов. Кант. 2011. № 3.С4 - 6.

12. Гладилин В.А., Юрина В.П., Грицай С.Е. Некоторые проблемы и приоритетные направления развития туризма и рекреации КМВ // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2015. - № 2 - (34). С. 13.

13. Гладилин В.А., Юрина В.П., Грицай С.Е.. Развитие предпринимательства в сферах туризма и рекреации региональных экономических систем // Экономика и предпринимательство. – 2014. - № 5 - 1 (46 - 1). - С. 607 - 612.

© Зацарина А.В. 2016

## **ТРЕНДЫ И АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА СЕВЕРО - КАВКАЗСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ)**

Тренд в экономике - направление преимущественного движения показателей. Обычно рассматривается в рамках технического анализа, где подразумевают направленность движения цен или значений индексов [5].

Рекреационный комплекс Крыма является представительной отраслью его народного хозяйства. Поэтому при рассмотрении любых аспектов социально - экономического развития Крыма не обходится без соответствующих ссылок на место и роль этого комплекса как в стратегических решениях так и в текущем положении. Вместе с тем в реальной политике, в реальных процессах управления Крымом приоритетность рекреационного комплекса исчезла [6]. Проблемы централизации и децентрализации управления, нерешенность их рационального соотношения отрицательно сказываются и на процессах управления и эффективности развития рекреационного комплекса. Во многом это зависит от размытости концепции социально - экономического развития Крыма [4]. В целях создания одинаковых условий для оценки влияния деятельности всех отраслей хозяйствования на рекреационный потенциал, на устранение отрицательного воздействия на него, необходима соответствующая мотивация. Решение сложнейших задач мотивации требует привлечения большого круга экономических и правовых рычагов, нового подхода к их использованию. Кроме мероприятий по прекращению разрушающий рекреационный потенциал региона деятельности отраслей хозяйствования, важным для региона является обеспечение эффективного развития самих организаций этого приоритетного рекреационного комплекса. Для этого требуется разработка целевой системы управления комплексным развитием всего курортного хозяйства Крыма. Ниже приведены основные положения создания такой системы [3].

Цели создания системы:

1) повышение эффективности курортного хозяйства в направлении достижения мирового уровня его развития в рыночных условиях; 2) повышение заинтересованности местных органов власти, предприятий, организаций, населения и персонала здравниц в расширении курортной сети и эффективности развития курорта; 3) повышение заинтересованности отдыхающих в эффективном развитии санаториев и курортов; 4) максимальное удовлетворение потребностей населения в комплексе услуг по отдыху и лечению; 5) обеспечение соответствия цены на путевку совокупности предоставляемых услуг по отдыху и лечению [2].

Основные принципы формирования системы:

1) соответствие показателей и критериев оценки состояния и развития курорта целям создания системы; 2) подчиненность целям создания системы всех составляющих развития курортов; 3) равная экономическая ответственность всех функционирующих предприятий

и организаций, любого проживающего или отдыхающего человека на территории курорта за экологическую чистоту и ресурсосбережение в их деятельности; 4) подчиненность структуры управления развитием курортов составу и содержанию целей создания системы и задач, решаемых для их достижения; 5) экономическая ответственность всех звеньев управления курортами за состояние и степень достижения целей системы [1]. Состав решаемых для достижения целей системы задач - удовлетворение потребностей максимальной численности населения нашей страны и зарубежных гостей в лечении и отдыхе в соответствии с их интересами и материальными (финансовыми) возможностями; организация услуг по отдыху и лечению в соответствии с постоянно возрастающими и меняющимися материальными, социальными и духовными потребностями человека; обеспечение высокого качества всех видов услуг (обслуживания) по отдыху и лечению с учетом их трудоемкости; структура разрабатываемой системы: формирование информационной базы для оценки и сравнения уровня развития здравниц с лучшими и худшими условиями их функционирования; (методы определения зависимости фондов экономического стимулирования здравниц (включая фонд оплаты труда их персонала) от коммерческих результатов их деятельности. Все эти факторы в будущем приведут к огромному подъему отрасли в целом [7].

#### **Список литературы:**

1. Гладилин В.А. Системы факторов регулирования устойчивого экономического развития рекреационных территорий. В сборнике: Научные исследования и разработки в эпоху глобализации. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 73 - 75.
2. Гладилин В.А. Демографическая ситуация в российской федерации и ее регионах: факторы формирования и траектории развития // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2015. № 2 (34). С. 12.
3. Гладилин В.А., Юрина В.П., Грицай С.Е.. Некоторые проблемы и приоритетные направления развития туризма и рекреации КМВ // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. - 2015. - № 2 - (34). С. 13.
4. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Обоснование системы факторов регулирования устойчивого развития рекреационных территорий. В сборнике: Современные концепции развития науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 37 - 39.
5. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Пути совершенствования интеграции информационного пространства рынка туристических услуг. Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 2 - 1 (66). С. 34 - 36.
6. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Экономические перспективы проекта Северо - Кавказский туристический кластер. В сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 37 - 38.
7. Гладилин В.А. Совершенствование инструментально - технической базы управления в современной организации в сборнике: Модернизация экономики и управления II Международная научно - практическая конференция. под общей редакцией

**Ибодов Э.**

студент 2 курса

факультета экономики, управления и бизнеса

**Коломыц О.Н.**

канд. соц. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет»

г. Краснодар, Российская Федерация

## **К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

В научной литературе достаточно часто в последнее время встречаются понятия «научный потенциал», «инновационная восприимчивость», «инновационный потенциал». Но на наш взгляд интерпретации данных понятий являются неоднозначными, неполными, а в некоторых случаях даже противоречивыми. В современной литературе не существует единого представления понятия «инновационный потенциал». Аналогичные проблемы связаны и с термином «инновации».

Так, в статье М.В. Вольнкиной [1], проведено подробное исследование и сформулировано авторское понятие термина инновация «как вовлеченность в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности, содержащих новые, в том числе научные, знания с целью удовлетворения общественных потребностей и (или) получения прибыли. Данная формулировка является не только удачной, но и в достаточной мере отражает правовой характер отношений в сфере инноваций.

Понятие «инновационный потенциал» трактуется по - разному. Поэтому существуют различные подходы к изучению инновационного потенциала и его структуры. Инновационный потенциал — это совокупность финансовых, кадровых, материально - технических и информационных ресурсов, которые обслуживаются соответствующей инфраструктурой, предназначенной для реализации нововведений [2]. Инновационным потенциалом называют планируемые или уже мобилизованные на достижение инновационной цели ресурсы и организационный механизм [3]. Инновационный потенциал есть стратегия поведения субъекта хозяйствования по отношению к процессу инноваций [4].

Некоторые учёные упираются на обеспеченность инновационных проектов ресурсами, на организационно - технические и финансово - экономические аспекты организации, другие отдают первостепенную роль корпоративному духу организации и его политике по отношению к новшествам. Но если сравнивать инновационный потенциал, к примеру, с потенциалом научно - техническим, то подавляющее большинство авторов выделяют процедуру осуществления инновационной деятельности и появления новшеств на рынке

как важнейшую отличительную черту. Таким образом можно подчеркнуть, что высокий уровень инновационного потенциала способствует достижению и увеличению прибыли.

В научной литературе инновационная восприимчивость интерпретируется, как способность создавать и применять пионерные технологические новшества, либо готовность и способность того или иного предприятия осуществить впервые и воспроизвести новацию [5]. Однако в данном определении речь идёт только о воспроизводстве «чужих» новаций, и не упоминается о способности организации самим создавать и применять продуктовые и организационные новшества.

Составляющей характеристикой предприятия является не только инновационная восприимчивость, но и научный потенциал. Некоторые источники [6] выделяют высокий уровень научного потенциала как один из основных характеристик лидеров рынка, и относят научный потенциал к основе инноваций. Одним из условий для генерации и воспроизводства новаций является высокий уровень научного потенциала, а именно наличие в организации высококвалифицированных кадров.

Таким образом, инновационный потенциал можно разделить на понятия научного потенциала и инновативности предприятия, т.е. способности освоить новацию и способности её создавать.

На инновативность предприятия влияют внешние и внутренние факторы. Внешними факторами являются состояние экономической системы, социально - политическая обстановка страны, инвестиционный климат, характеристика отрасли, в которой функционирует предприятие, а так же позиция предприятия по отношению к конкурентам в отрасли. Что касается внутренних факторов, то это наличие благоприятных условий для инноваций: технических, кадровых, экономических, организационных и др.

Следовательно, составной частью инновационного потенциала принято считать инновативность предприятия, т.к. она отражает способность предприятия применять новации. Инновационная восприимчивость промышленных предприятий на территории РФ очень низкая, и как нам показывает статистика процент предприятий, которые используют интеллектуальную собственность может составить лишь 3 % [7].

Другой составной частью инновационного потенциала является научный потенциал. Он способствует генерации и разработки новшеств не только для собственных потребностей, но и для рынка. Научный потенциал является своего рода характеристикой предприятия, которая зависит от ряда внутренних факторов. Наибольшее влияние имеют следующие факторы: кадровый, технический, корпоративный дух, финансирование НИОКР.

Но инновационный потенциал составляют не только инновативность и научный потенциал предприятия, также новации должны обладать рыночной востребованностью. Таким образом, новации должны обладать не только новизной, но и соответствовать рыночному спросу, т.е. обладать рыночным потенциалом, что является показателем эффективности работы предприятия.

Существует два фактора, которые определяют коммерческий успех инноваций. Первым фактором является возможность внедрения инновационной идеи в производство и дальнейшего тиражирования продукта. Вторым немаловажным фактором является, конечно же, соответствие новинки рыночным потребностям.

Следовательно, из всего вышесказанного мы можем предложить такой вариант термина «инновационный потенциал», который в полной мере может отразить все его структурные

составляющие, т.е. инновационный потенциал - это выявляемая в результате инновационного аудита характеристика предприятия, которая способна отразить обеспеченность предприятия научным потенциалом, инновационную восприимчивость предприятия и возможность реализации новшеств в производстве.

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

1. Волынкина М.В. Правовая сущность термина «Инновация» // Инновации. - № 1. - 2006.
2. Краюхин Г.А., Шабайкова Л.Ф. Закономерности и тенденции инновационными процессами». - СПб.: СПбГИЭА, 1995.
3. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. - М.: Экономика, 1989.
4. Иванцов П.И. Инновационная деятельность в агробизнесе: теория и практика: учеб. пособие. - Минск.: Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2006.
5. В. А. Баринов. Экономика фирмы: стратегическое планирование. - М.: КРОНУС, 2005.
6. 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.
7. Суханова О.С., Кобозева Е.М. Инновационное развитие российских предприятий // Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства. - 2015. - С. 103 - 106.

© Ибодов Э., Коломыйц О.Н., 2016

**Ибрагимов Р.Р.,**

магистр 1 курса

Факультет технологии легкой промышленности и моды

КНИТУ,

г. Казань, Российская Федерация

**Машгаева А.А.,**

ассистент кафедры математики и методики ее преподавания

Факультет математики и информационных технологий

АГУ,

г. Астрахань, Российская Федерация

#### **ФИТНЕС КЛУБЫ: АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЙ ИННОВАЦИЙ**

Наряду со спортплощадками, спортзалами, бассейнами и пр. тренажерные залы (ТЗ) играют важную роль в поддержании и укреплении физического и психического здоровья населения страны в целом, отдельных регионов, населенных пунктов, микрорайонов. Как следствие возрастает и инновационный потенциал регионов. Ниже авторами сделана попытка комплексно рассмотреть особенности деятельности ТЗ и возможные направления инноваций.

Большие размеры и высокая стоимость тренажерного оборудования (ТО) сдерживают его применение на дому. Поэтому востребованы ТЗ (закрытые помещения с ТО), которые могут размещаться в специально спроектированных или «приспособленных» помещениях, в т.ч. и арендуемых. Преимущества ТЗ: возможность круглогодичного использования без теплой одежды; наличие разнообразного ТО; обеспечение нагрузок на различные группы мышц и пр. Платность использования ТЗ для коммерческих организаций - преимущество, а с позиций населения – недостаток.

При переходе к рыночной экономике количество ТЗ в большинстве населенных пунктов России, в т.ч. и в г. Казани, значительно увеличилось. Для наращивания количества ТЗ проводилось перепрофилирование не востребованных или маловостребованных помещений другого назначения, в т.ч. нежилых помещений на первых этажах жилых зданий. В качестве ТЗ нередко используются и «приспособленные» подвалы. Сейчас ТЗ могут быть частью спортивных комплексов; размещаться в торговых или торгово - развлекательных комплексах (это благоприятствует высокой посещаемости ТЗ, может использоваться и для рекламы ТО); являться частями фитнес - центров; действовать в составе образовательных заведений различных типов (обеспечение общефизической подготовки учащихся и оздоровления преподавателей, работы спортивных секций и пр.); работать в рамках корпоративных структур (бюджетных или коммерческих) – в т.ч. для поддержки занятий спортом собственных сотрудников; принадлежать ведомствам, включая силовые. Развитие в городах «сетей» ТЗ для России не характерно – большинство коммерческих ТЗ автономны.

Численность населения г. Казани составляет примерно 1 205 651 че - ловек. В городе действует (на 01.12.2015) 68 автономных ТЗ, имеющих соответствующие лицензии и около 10 – без лицензий. Какое - то количество ТО есть и в кабинетах лечебной физкультуры медучреждений и реабилитационных центров, в детских садах и пр. Для ТЗ открытого доступа даже «пиковая» заполняемость обычно не превышает 20 - 30 % . Это благоприятствует условиям для занятий, позволяет тренирующимся без очереди перемещаться между тренажерами. С другой стороны невысокий уровень заполняемости ТЗ снижает их рентабельность, тормозит наращивание количества и обновление парка ТО. Рост посещаемости ТЗ может достигаться за счет: обеспечения эффективности пропаганды здорового образа жизни в рамках социальной рекламы; собственных информационно - рекламных усилий ТЗ или организаций, в рамках которых они действуют; снижения уровней оплаты; адаптации графиков работы к потребностям населения; диверсификации услуг, в т.ч. под руководством тренеров и пр.

Особую роль играет использование ТЗ в вузах, в т.ч. для воспитания правильной осанки [2], поддержки «физической формы» студентов в процессе интенсивных учебных занятий [1] и пр. Обычно ТО вузов сконцентрировано именно в ТЗ – в «спорткомнатах» общежитий тренажеры редки.

Размещение небольших ТЗ в жилых зданиях обеспечивает их «шаговую доступность» для населения микрорайонов, повышает востребованность услуг ТЗ. В то же время крупные, хорошо оснащенные ТЗ могут обслуживать жителей населенных пунктов в целом – по крайней мере, при удобном месте расположения, наличии парковочных мест для автомобилей и пр.

При перепрофилировании помещений в ТЗ учитываются такие факторы: обязательное сохранение в неприкосновенности несущих конструкций зданий; максимальное ограничение шума и вибраций при эксплуатации ТО (особенно для ТЗ в жилых и офисных зданиях); необходимость соблюдения санитарно - гигиенических требований и пр. Если ТЗ располагаются в приспособленных помещениях на верхних этажах зданий, то нужно учитывать и дополнительные нагрузки на строительные конструкции, создаваемые спортивными снарядами – особенно динамические в процессе использования ТО.

Для ТЗ по «режиму доступа» возможна их классификация на «откры - тые» и «закрытые», а в отношении платности – на «бесплатные» и «платные». Высокий уровень оплаты может сделать ТЗ «закрытыми» для лиц с низкими доходами, обеспечивая «экономическую фильтрацию» доступа нежелательных лиц.

Сейчас большинство ТЗ - либо автономные коммерческие организации, либо части таких организаций. Поэтому вопросы рентабельности для них имеют ключевое значение. Основные расходы ТЗ: строительство, покупка или аренда помещений; ремонт и «адаптация» помещений под ТЗ; закупка и сервисное обслуживание ТО; зарплата персонала; коммунальные платежи. Доходы ТЗ - это платежи населения, реже – организаций за занятия своих сотрудников.

В ТЗ используются несколько вариантов / схем оплаты (обычно «почасовой»): разовая; абонементная с графиком посещения / использования ТЗ; абонементная с ограниченной суммарной продолжительности занятий за период (график – свободный); абонементная с неограниченной продолжительностью занятий и свободным графиком. Оплата, как правило, не зависит от набора используемых при занятиях тренажеров. Дистанционное «бронирование» гражданами через Интернет периодов посещения ТЗ может быть средством исключения «столпотворений» в залах для отдельных моментов времени.

В коммерческих ТЗ есть специальные скидки, позволяющие расширить клиентскую базу организаций – в т.ч. для детей, посещающих ТЗ вместе с родителями. Преимущества таких скидок: расширение клиентской базы за счет родителей, которым не с кем оставить детей дома; приучение детей к посещению определенных ТЗ (впоследствии это обеспечит и самостоятельное посещение ими тех же ТЗ); снижение уровней заболеваемости детей, что потенциально расширяет востребованность услуг ТЗ для их родителей (им не надо будет сидеть с больными детьми дома). Скидки используются также при проведении групповых занятиях с детьми под руководством тренеров; предоставляются в рамках специальных акций, а также для определенных дней недели и периодов времени. Отметим, что в некоторых регионах из местных бюджетов частично «спонсируется» покупка гражданами абонементов на посещение ТЗ - это расширяет «экономическую доступность» услуг ТЗ.

Большинство ТЗ работают 6 или 7 дней в неделю, в т.ч. и в позднее ве - чернее время. Чаще всего ТЗ могут использоваться лицами обоего пола одновременно, однако иногда для женщин «выделяются» специальные часы / дни посещения. Какое - то количество «атлетических залов» предназначено в основном для мужчин. В то же время некоторые фитнес - центры с ТЗ изначально ориентированы именно на обслуживание клиентов - женщин. Характерно использование ТО только на «площадках» ТЗ. Однако возможно и предоставление несложного ТО для применения гражданами на дому («платная аренда»).

С переходом к рыночной экономике часть «закрытых» ТЗ стала полно - стью или частично открытой - например, «после окончания рабочего дня». При этом ТЗ в бюджетных учреждениях могут оказывать платные услуги.

Мотивацией для использования ТЗ лицами в возрасте от 16 до 35 лет служит желание иметь стройное, красивое тело, а для более пожилого контингента – оздоровление, реабилитация после травм опорно - двигательного аппарата, создание дозированных нагрузок для сердечно - сосудистой системы. Для неофициально действующих ТЗ заполняемость обычно выше, а стоимость использования и возраст контингента посетителей ниже, чем для официальных.

В качестве технических средств в ТЗ применяется в основном силовое ТО, а для фитнес - занятий (обеспечение стройности фигуры) - степ - платформы, обручи, гантельки, гимнастические ролики, мячи. Компьютеризация тренажеров обеспечивает клиентам возможности контроля интенсивности затрачиваемых усилий, выполненной работы и пр. Значительно реже средства компьютеризации обеспечивают автоматическое управление тренажерами с применением физиологических показателей пациентов в цепочках «обратной связи». Мультимедийные (игровые) тренажеры, использующие средства виртуальной реальности, в ТЗ пока редки, хотя они востребованы не только детьми, но и взрослыми. Это касается, в частности, стабиллографических тренажеров с играми типа «горнолыжный гигантский слалом», управление прохождением через ворота которого «виртуального лыжника» обеспечивается изменением положений проекции центра тяжести тренирующегося на горизонтальную плоскость. Диверсификация традиционных видов упражнений в ТЗ возможна также с использованием «канатных» тренажеров и некоторых других.

**Итак,** выводы. 1. Развитие ТЗ может быть эффективным средством улучшения здоровья населения, поддержания тренированности спортсменов и пр. 2. Повышение интенсивности использования населением ТЗ может достигаться за счет информационно - рекламных мероприятий, обеспечения удобного времени работы ТЗ, снижения стоимостей посещения и пр. 3. Конкурентные условия деятельности ТЗ объективно стимулируют их к внедрению инноваций. Однако эти процессы обычно сдерживаются недостатком инвестиционных средств. 4. Использование «интеллектуальных» компьютеризованных тренажеров, обеспечивающих игровые режимы, может быть важным средством увеличения посещаемости ТЗ, в т.ч. и за счет детей.

### **Список использованной литературы**

1. Василистова Т.В. Периодизация тренировок в тренажерном зале в рамках учебного процесса в вузе // Перспективы науки. - 2011. - № 21. - С.40 - 43
2. Довбыш В.И. Воспитание правильной осанки у студентов (тренажер - ный зал) // Физическое воспитание студентов творческих специальностей. - 2006, №2 - место изд. Харьков. - С.55 - 66

© Ибрагимов Р.Р., Маштаева А.А. 2016

**Иванов С.М.,**  
студент 1 курса  
института магистратуры  
СПбГЭУ,  
г.Санкт - Петербург, Российская Федерация  
**Научный руководитель: Смольникова Ю.Ю.,**  
кэн, доцент  
Кафедра управленческого и финансового учета и отчетности  
СПбГЭУ  
г.Санкт - Петербург, Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ**

С ростом мирового спроса на энергоносители, перед нефтегазовыми компаниями открываются широкие возможности и риски на всех сопутствующих этапах: в разведке и добыче, переработке, транспортировке, сбыте и так далее. Однако налоговое законодательство многих стран в данной области характеризуется неопределенностью и в данный момент претерпевает изменения. В России система налогообложения нефтедобычи претерпевает изменения в виде перехода от плоской унифицированной ставки налога к более сложной формуле, призванной учитывать конкретные условия.

Российские компании, ведущие добычу нефти и газа, уплачивают следующие налоги:

- налог на прибыль;
- налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ)
- налог на добавленную стоимость (НДС)
- платежи за пользование недрами
- экспортные пошлины
- прочие корпоративные налоги

НДПИ и пошлины составляют большую часть выплат российских нефтегазовых компаний. Платятся они за тонну добытой или проданной нефти, их ставки привязаны к мировым ценам на нефть через цену Urals. Данная система сложилась в начале 2000х; НДПИ был введен в 2002, а экспортная пошлина - в 1999. Согласно Налоговому кодексу, при росте цены Urals на \$1 за тонну, НДПИ увеличивается на \$0,4, а экспортная пошлина – на \$0,42 за тонну. То есть с каждого дополнительного доллара выручки государство будет забирать \$0,82, а при падении цены на нефть, наоборот, терять.

Отрасль предполагает значительные рентные доходы и высокие инвестиционные риски. Может показаться, что у российских нефтяников есть «подушка безопасности» на случай внезапного падения цен. Однако, в период кризисов, государство отказывалось играть по своим же правилам, к примеру, в 2016 обвязав свой главный источник доходов, нефтяные компании, дополнительно выплатить в бюджет 200 млрд руб налогов.

Налогообложение выручки, к сожалению, не учитывает динамику издержек компаний и делает разработку капиталоемких проектов нерентабельным. По этой причине государство предоставляет компаниям различные льготы по пошлинам и НДПИ. Сейчас льгот около 20, которые распространяются более чем на 400 месторождений, что составляет 27 % всей

добычи, по оценке Vygon Consulting. Существуют льготы для разных регионов, отдельных залежей, высоковязкой нефти, трудноизвлекаемых запасов, шельфа, истощенных месторождений. Однако есть мнение, что все льготы пролоббированы теми или иными компаниями, что ставит участников рынка в неравное положение.

Большинство месторождений в Западной Сибири требуют инвестиций. Уже истощенные месторождения чрезмерно чувствительны к режиму фискальной нагрузки, и Минэнерго, естественно, не готово рисковать отменой льгот, поэтому решила внедрить НФР (*налог на финансовый результат*) / НВД (*налог на дополнительный доход*) для месторождений с выработанностью от 5 до 80 % . Данные налоги, по заявлению замминистра, должны гарантировать норму доходности на уровне 16,3 % , а так же, за счет оперативного мониторинга экономики месторождений, максимизировать доходы федерального бюджета. Вокруг вопроса «выработанности» месторождений, опять же, периодически объявляются завышения / занижения ранее объявленных запасов нефти, а так же периодические переоценки показателей. Государственные органы, на данный момент, не способны самостоятельно оценивать данный показатель, и, кроме этого, появляются некоторые коррупционные риски.

В данный момент, НФР и НВД находятся на рассмотрении правительства. Ставка для НФР – 60 % , налоговая база – прибыль по лицензионным участкам, налог прибавляется к налогу на прибыль (20 % ). Ставка Налога на Добавленный Доход - плавающая и зависит от рентабельности проекта (соотношение между накопленными доходами и накопленными расходами). Предполагается, что НФР больше подойдет для старых месторождений, а НДД – для новых. Минэнерго представило правительству на рассмотрение 16 проектов для апробации НФР.

Опыт других стран показывает, что переход на НДД может привести к «переинвестированию» и занижению доходов: при неверной настройке фискальной системы компаниям выгодно инвестировать больше и больше, что может привести к снижению налоговой базы и величины выплаты в бюджет. Поэтому Минфин должен сохранить НДС на уровне 30 - 40 % . Так же планируется отмена экспортных пошлин. Для минимизации рисков, переход на новые налоги планируется начать с пилотных проектов. Задача государства - стимулирующая политика, способствующая повышению качества, в первую очередь, продуктов переработки. И новая налоговая политика, по идее, должна способствовать приросту инвестиций на модернизацию основных фондов и разработку новых месторождений.

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

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) [сайт], URL: [base.garant.ru / 10900200 /](http://base.garant.ru/10900200/) (дата обращения: 18.04.2016)
2. Федеральная налоговая служба [сайт], URL: [nalog.ru](http://nalog.ru) (дата обращения: 15.04.2016)
3. Интернет - ресурс для бухгалтеров [сайт], URL: [buh.ru](http://buh.ru) (дата обращения: 15.04.2016)
4. Алина Ф., Налоговый оазис для нефтяников // Ведомости: газета № 3976 от 08.12.2015 (дата обращения: 16.04.2016)
5. Азарова А.И., Проблемы налогообложения и финансовые результаты нефтегазового предприятия // Проблемы учета и финансов № 4 / 2011 (дата обращения: 17.04.2016)

6. Петраков Н.Я., Проблемы налогообложения нефтяной отрасли России // аналитический доклад, Институт проблем рынка РАН 21 марта 2006 г
7. Панчева В.С. Совершенствование налогообложения добычи нефти и газа в России // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, 2015
8. Бородин В.В., Обзор налогового режима в нефтегазовой отрасли России // Правовые новости [сайт] URL: lawtek.ru / analytics / 259 (дата обращения: 17.04.2016)
9. Галия М., О некоторых вопросах налогообложения в нефтегазовой отрасли // Юридическая фирма, 5 ноября 2014 г., [сайт] URL: gratanet.com / ru / news / recent \_ publications / Some \_ Taxation \_ Issues \_ in \_ the \_ Oil \_ and \_ Gas \_ Industry (дата обращения: 15.04.2016)

© Иванов С.М., 2016

**Калайджян А.А.**

студент 4 курса

факультета экономики, управления и бизнеса

**Коломыц О.Н.**

канд. соц. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет»

г. Краснодар, Российская Федерация

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ**

В условиях динамичности современного производства и общественного устройства управление должно находиться в состоянии непрерывного развития, которое сегодня невозможно обеспечить без исследования путей и возможностей этого развития, без выбора альтернативных направлений. Исследование управления осуществляется в каждодневной деятельности менеджеров и персонала и в работе специализированных аналитических групп, лабораторий, отделов [7]. Необходимость в построении современных систем управления продиктована достаточно большим кругом проблем, с которыми приходится сталкиваться многим организациям [6]. От правильного решения этих проблем зависит успех работы организации.

При проведении исследований систем управления необходимо обладать знаниями о важнейших принципах построения и функционирования таких систем, которые должны быть свойственны современным экономическим условиям. Современные системы управления представляют собой основные правила, положения, идеи, определяющие направления их деятельности и функционирования. Главным принципом системы управления является принцип системности [2].

При построении и функционировании систем управления, в первую очередь, необходимо учитывать ряд беспристрастных совокупных принципов: сбалансированного демократического централизма, предпочтительно рационального сочетания единоначалия и

коллективности, ответственности, активизации и стимулирования, делегирования полномочий, заинтересованной творческой работы всех кадров управления.

В одном ряду с отмеченным необходимо управлять общесистемными принципами [5], между которыми нужно будет отметить: целенаправленность, реализуемая формированием в составе систем управления целевых и подходящих линейных; делимость, реализуемая декомпозицией формируемой системы и ее подсистем на элементы; иерархичность, реализуемая формированием многоуровневой структуры системы с учетом делегирования полномочий на подходящий уровень управления (отдела, цеха, участка, бригады и т.д.); взаимодейственность, реализуемая посредством взаимодействия формируемых и функционирующих подсистем, систем управления как между собой, так и со всеми иными внешними по отношению к организации системами [1].

Исполнение всех основ системного управления и учета всех критериев, которые влияют на функционирование составляющих систем управления, является основным требованием, необходимым для достижения целей предприятия [4].

Для определения эффективности управления предприятием проведем анализ управленческой структуры на примере ПАО «МегаФон».

МегаФон - российская телекоммуникационная компания, предоставляющая услуги сотовой (GSM, UMTS и LTE) связи, а также местной телефонной связи широкополосного доступа в интернет, кабельного телевидения и ряд сопутствующих услуг. По данным компании, количество абонентов компании на 30 июня 2015 года составляло 73,8 млн человек.

Сегодня «МегаФон» – один из трех крупнейших сотовых операторов России. Более того, единственная компания, развернувшая собственную сеть и оказывающая полный спектр услуг мобильной связи на всей территории страны [10].

Коэффициент экономической результативности показывает, что деятельность одного человека управленческого персонала приносит предприятию доход в размере: в 2013 г. – 4638 тыс. руб.; в 2014 г. – 5937 тыс. руб.

Таблица 1 – Анализ показателей эффективности управления ПАО «МегаФон»

Показатели	2013г.	2014г.
Коэффициент экономической результативности, тыс. руб	4638	5937
Коэффициент экономической эффективности, тыс. руб	31375	84274
Показатель рентабельности управления, %	45,3	71,9
Коэффициент эффективности реализации, тыс. руб	5213	6739
Доля управленческих расходов в себестоимости реализованной продукции, %	0,8	0,5
Соотношение линейного и функционального персонала	0,47	0,52
Доля управленческого персонала в общей численности, %	0,31	0,33
Коэффициент организации производства, тыс. руб	0,87	0,43
Коэффициент технической вооруженности управленческого труда, тыс. руб	6433	5634

Коэффициент экономической эффективности показывает, что 1 чел. управленческого персонала приносит предприятию прибыль в размере: в 2013 г. – 31375 тыс. руб.; в 2014 г. – 84274 тыс. руб.

Показатель рентабельности предприятия свидетельствует о положительной динамике в деятельности предприятия, т.к. на конец отчетного периода он возрос с 45,3 % до 71,9 % .

Коэффициент эффективности реализации показывает, что на 1 чел. управленческого персонала приходится 5213 тыс. руб. прибыли в 2013 г. и 6739 тыс. руб. в 2014 г.

Доля управленческих расходов в себестоимости реализованной продукции показывает, что в структуре себестоимости доля управленческих расходов в 2013 г. и 2014 г. составляет 0,8 и 0,5 соответственно.

Отношение численности линейного и функционального персонала в 2013 г. не превышает величины 0,47, то есть в среднем на каждого из руководителей приходится 4 человека функционального персонала; в 2014 г. – данный показатель составил 0,52, это означает, что на каждого руководителя приходится 5 человек функционального персонала.

Доля управленческого персонала в общей численности свидетельствует о том, что в общей численности персонала ПАО «МегаФон» доля управленческого персонала составляет: в 2013 г. - 31,3 % ; в 2014 г. - 33,9 % .

Коэффициент технической вооруженности управленческого труда характеризует степень соответствия фактической стоимости средств механизации и оргтехники численности управленческого персонала и означает что в 2013 - 2014 гг. на управленческий персонал компании ПАО «МегаФон» приходится 6433 тыс. руб. и 5634 тыс. руб. стоимости средств механизации и оргтехники.

В целом по результатам анализа можно сделать вывод о благоприятном развитии производственной и управленческой структур ПАО «МегаФон».

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

1. Блинов А.О. Исследование систем управления: опросы для менеджеров / А.О. Блинов – М.: Элит, 2012. - 456 с.
2. Ползунова Н.Н. Исследование систем управления / Н. Н. Ползунова. – М.: Академический проект, 2012. - 780 с.
3. Официальный сайт ПАО «МегаФон» [www.МегаФон.РФ](http://www.МегаФон.РФ)
4. Прохорова В.В. Территориальная экономическая система: субрегиональные ресурсы, стратегии и инструменты интенсивного развития. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Адыгейский государственный университет. Майкоп, 2011.
5. Басюк А.С. Социально - инновационное развитие региональной экономики: проблемы и перспективы // Сборник материалов межрегиональной научно - практической конференции с международным участием, 2011.
6. Алуян В.С., Шелудько Е.Б. Устойчивое развитие региональной экономики: проблемы и перспективы // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 3 (56). - С. 241 - 243.
7. Прокопенко В.Д., Кобозева Е.М. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности предприятий в регионе // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2016. - №2 - 1 (64). – С. 106 - 108.

© Калайджян А.А., Коломыц О.Н., 2016

## **ТРАДИЦИОННЫЕ РЫНОЧНЫЕ СТРАТЕГИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ**

Статья о традиционных видах рыночных стратегий, используемых участниками международных торговых отношений. Статья раскрывает особенности каждой из этих рыночных стратегий.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** РЫНОЧНЫЕ СТРАТЕГИИ, МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ.

### **ВВЕДЕНИЕ**

На современном этапе развития рыночных отношений в мире идет глобальная перестройка экономических связей между государствами. Ранее пассивные государства пробуют выйти на рынок со своим продуктом, другие, напротив, делают упор на переориентацию на внутренний рынок. Тем не менее, как правило, каждое государство как участник международных отношений старается придерживаться единой «линии поведения», т.е. рыночной стратегии.

Цель исследования: изучить традиционные виды рыночных стратегий в международной торговле.

Объект исследования: рыночные стратегии.

Предмет исследования: международные торговые отношения.

Метод исследования - системный анализ. Выбор метода основывается на том, что он позволяет систематизировать информацию о проблеме исследования и структурировать ее в понятной и доступной форме для широкого круга пользователей.

### **РЫНОК – КАК И КУДА?**

Международная стратегия государства - это всегда интегрированная модель его действий, предназначенных для достижения целей социально - экономического развития страны в сложившихся международных условиях.

Современная практика позволяет выделить следующие типы международных стратегий:

- стратегии определения источников обеспечения (стратегия импорта);
- стратегии размещения международного производства;
- стратегии сбыта продукции (стратегия экспорта).

Стратегия импорта предусматривает, что страна, прежде чем ориентироваться на мировые рынки сырья и материалов, должна максимально использовать местные ресурсы для своего производства. Преимущества использования национальных ресурсов: низкие транспортные расходы, одна валюта, отсутствие таможенных формальностей; одинаковые социально - культурные условия. Но при этом необходимо учитывать также влияние внешних факторов: снижение издержек производства, повышение качества товаров; линии обеспечения, уровень запасов; колебания валютных курсов. Кроме того, основными рисками, связанными с внешним источником обеспечения, выступают: удлинненность

линий обеспечения; таможенные расходы; сложности экспедиторского сопровождения материалов; политические и социальные проблемы; сложность оценки качества работы иностранных поставщиков; система международных расчетов; брак и рекламации на поставленное сырье и материал.

Стратегии размещения международного производства предусматривает создание и функционирование хозяйствующих субъектов на территории и за пределами страны местонахождения их основного владельца. Содержание данной стратегии заключается в определении оптимального варианта размещения хозяйственных субъектов в рамках мирового хозяйства (совместная предпринимательская деятельность; дочернее предприятие в полной собственности; оффшорное производство; прямое инвестирование). При этом внутренними факторами, определяющими структурное развитие международного производства, выступают: относительное значение производственной специализации (изготовление вина лишь в определенной стране, месте); местонахождение рынков сырья и сбыта; величина затрат (транспортные очень большие); оценка измерения уровня риска; репутация страны (развитая, развивающаяся). Среди внешних факторов можно отметить: таможенные условия; внешние риски; местные стимулы развития производства; емкость рынка; стоимость транспортировки сырья и готовой продукции.

Экспорт представляет собой наименее рискованный способ международного развития. Цель стратегии экспорта - это определение и постановка конкретных задач по обслуживанию рынков конечной продукции в разных странах мира. Экспорт связан с минимальными изменениями в ассортименте изделий, инвестициях или задачах компании, и проявляется в двух формах: прямой и косвенный экспорт. Косвенный экспорт имеет место в случае, когда продукция реализуется на внешнем рынке с помощью компаний - партнеров, расположенных в стране происхождения производителя. Прямой экспорт существует, когда сбыт продукции за рубеж осуществляется напрямую от производителя, т.е. предприятие самостоятельно собирает рыночную информацию, устанавливает контакты, занимается транспортировкой и оформлением необходимой документации.

## **ВЫВОД**

В международной торговле выделяют три вида традиционных стратегий развития международной торговли: стратегия определения источников обеспечения (стратегия импорта); стратегия размещения международного производства (дочерние предприятия, совместные предприятия, лицензирование, договор о франшизе, оффшорное производство, экспорт и импорт); стратегия сбыта продукции (стратегия экспорта). При этом международный бизнес может сталкиваться с рядом трудностей: различиями в культуре, возможными проблемами с курсами и переводами валют, сложностями налогообложения и ценообразования, приспособлением продуктов к требованиям иностранных потребителей, сложностями выбора оптимальной структуры организации для ведения международного бизнеса, высоким политическим риском; и т.д. Выбор стратегии всегда строится на целях, которые преследуют участники, и возможностях, которыми располагают.

## **Список использованной литературы:**

1. Георгиев П.А. Международный бизнес. - М.: Инфра - М, 2015. - 240с.
2. Кожухов П.Г. Международная торговля. - М.: КноРус, 2014. - 210с.

**Карпеев А.В.**

Студент 2 курса

Социально - гуманитарного факультета

НГУЭУ

г. Новосибирск, РФ

## **САНКЦИИ – ЗАКРЫТАЯ ДВЕРЬ ИЛИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ?**

Статья о том, как Правительство России в сложившихся экономических условиях начало активную работу над выработкой новой рыночной стратегии для позиционирования страны на международной арене. Статья раскрывает особенности новой рыночной стратегии, принятой сегодня страной.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, САНКЦИИ.

### **ВВЕДЕНИЕ**

Сегодня в условиях экономической перестройки в мире, в ситуации, когда Россия в представлении многих стран выступает агрессором в отношении Украины, как уже было отмечено ранее, многими государствами введены санкции. Ввод санкций способствовал трансформации рыночной стратегии России, пересмотру основных приоритетов в международной торговле.

Цель исследования: изучить особенности трансформации рыночной стратегии России соответствии с изменившимися реалиями.

Объект исследования: рыночная стратегия России.

Предмет исследования: переориентация международной позиции России в условиях экономических санкций.

Методы исследования: системный подход, наблюдение, анализ Интернет - источников. Данные методы позволяют наиболее полно раскрыть тему статьи.

### **РОССИЯ НА МИРОВОЙ АРЕНЕ – НОВЫЙ ПОВОРОТ**

Сложившиеся условия в мировой экономике в последние два - три года, а также политические противоборства стран наложили определенный отпечаток на рыночной позиции России на мировой арене. Ранее страна придерживалась стратегии экспорта и поддержания дружественных отношений в аспекте импорта со многими странами. Сегодня ситуация в мире меняется и Россия вынуждена не нее реагировать.

В этой связи страна встала на путь импортозамещения.

Стратегия импортозамещения - это долгосрочное определенное направление развития и план конкретных действий, которые должны привести к достижению стоящих перед ней целей. Политика импортозамещения - один из вариантов внешнеэкономической политики, к которому прибегает любое государство на определенном этапе реформ (не зависимо от наличия санкций). Политику импортозамещения проводят, когда назревает необходимость

в экономических реформах, перестройке и модернизации производства. Именно такая ситуация характерна для современного положения России.

В качестве основных целей в применении стратегии импортозамещения для России сегодня выступают:

- обеспечение экономической безопасности и суверенитета РФ;
- достижение технологической независимости в критических областях;
- обеспечение положительного сальдо торгового баланса; формирование потенциала для завоевания глобальных рынков.

В этой связи основными направлениями реализации стратегии импортозамещения для России сегодня станут:

- стимулирование отечественного производства;
- пересмотр стратегических партнеров в международной торговле.

Отсюда можно заключить, что суть стратегии импортозамещения в сегодняшних реалиях для России состоит в развитии не только производства определенных отраслей внутри страны, но и в повышении уровня развития экономики, социальной сферы, инфраструктуры, делая саму страну способной на равных конкурировать с развитыми промышленными странами. При этом защита отечественного производителя не должна приводить к застою в промышленности, поскольку ограничение конкуренции со стороны импортных производителей, может снизить желание организации заниматься развитием инноваций, повышением конкурентоспособности производимого товара и привести к полной зависимости компании от государственных субсидий.

Результатом реализации такой стратегии импортозамещения должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции посредством стимулирования технологической модернизации производства, повышения его эффективности и освоения новых конкурентоспособных видов продукции с относительно высокой добавленной стоимостью и выстраивание новых партнерских ориентиров.

## **ВЫВОД**

В настоящее время Правительство РФ взяло курс на реализацию смешанной (адаптивной) модели импортозамещения, когда будет уделяться внимание, как развитию отечественного производства, так и развитию новых партнерских связей, например, со странами Азии. В настоящих условиях наиболее эффективно данная стратегия для России может быть реализована именно на основе долгосрочной государственной протекционистской политики по поддержке отечественных товаропроизводителей, обеспечивающих приоритетное импортозамещение по наиболее критическим для российского рынка импортным товарам, услугам и технологиям и смене внешних ориентиров на рынке. Поэтому для достижения максимально положительного эффекта в процессе реализации стратегии импортозамещения необходимо создание открытой экономики и обстановки конкурентной борьбы на внутреннем рынке. В то же время развиваемые отрасли производства должны быть ориентированы как на внутренний рынок, так и на внешний, поскольку только в этом случае они смогут легко завоевать лояльность внутренних потребителей и конкурировать с иностранными производителями на внешних рынках.

## **Список использованной литературы:**

1. Житковская Е. Анализ влияния введения «антисанкций» на импорт [Электронный ресурс] URL: <http://провэд.рф/files/fuhtufn/myasso-345-76543.pdf>

2. Кулибин Е.Н. Стратегия импортозамещения сегодня возведена в ранг государственной политики [Электронный ресурс] URL:[http:// mail.investvladimir.ru / posts / 60](http://mail.investvladimir.ru/posts/60)

3. Перегородиева Л.Н. Стратегия импортозамещения в России [Электронный ресурс] URL: [http:// protestirui.ru / pravo / 49](http://protestirui.ru/pravo/49).

4. Филиппова А.К. Новый импульс. - М.: КноРус, 2015. - 160 с.

© Карпеев А.В. 2016

**Кириллюк Т.С.,**

магистр

ФГБОУ ВО Дальневосточный ГАУ,  
г. Благовещенск, Российская Федерация

**Кучерявый Р.Е.,**

бакалавр

ФГБОУ ВО Дальневосточный ГАУ,  
г. Благовещенск, Российская Федерация

**Волкова Е.А.,**

канд. экон. наук

ведущий научный сотрудник

ФГБОУ ВО Дальневосточный ГАУ,  
г. Благовещенск, Российская Федерация

## **ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СОВЕДСТВА АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Во всем мире соя признана, как выдающаяся сельскохозяйственная культура и как основа агропродовольственных преобразований. Сою часто называют «чудо - растением» - отчасти благодаря сравнительно высокой урожайности и высокому содержанию растительного белка [2].

В общем объеме производства сои в России на долю Амурской области приходится 24 % . При этом зерно сои, произведенное в Амурской области высоко оценивается, так как не имеет ограничений использования в пищевых и кормовых целях. Все сорта амурского происхождения выведены общепринятыми традиционными методами селекции. Ни один сорт, созданный в Приамурье, не является генетически модифицированным [1].

Посевная площадь сои в Амурской области за период с 2010 по 2014 год увеличилась на 58,3 % . При этом в структуре севооборота 2015 года соя уже занимает более 70 % (табл. 1).

Таблица 1 – Посевные площади Амурской области, тыс. га

Посевные площади	2010	2011	2012	2013	2014	2014 к 2010, %	Структура севооборота 2015, %
Всего по области	790,3	855,4	1001,3	929,3	1059,2	134,0	100
в том числе соя	484,0	563,5	682,4	649,7	766,3	158,3	74

В Амурской области выделяется три сельскохозяйственные зоны: южная, центральная и северная Территория Амурской области разделена на пять агроклиматических сельскохозяйственных зон: южная, центральная, северная, северо - таёжная и горно - таёжная. Наиболее пригодными для развития сельского хозяйства являются южные районы области, центральная и северная зоны [3].

При этом 59 % посевов сои сосредоточено в южной зоне, 38 – в центральной и лишь 3 – в северной. Общая тенденция роста посевных площадей отмечается во всех сельскохозяйственных зонах (табл. 2).

Таблица 2 – Посевные площади сои в разрезе сельскохозяйственных зон, тыс. га

Посевные площади сои	2010	2011	2012	2013	2013 к 2010, %	Структура 2013 г, %
Всего по области	484,1	563,5	682,4	649,7	134,2	100,0
в том числе:						
южная зона	279,1	363,5	396,2	436,7	156,5	67,2
центральная зона	196,8	189,9	273,7	201,3	102,3	31,0
северная зона	8,2	10,1	12,5	11,7	142,7	1,8

В период с 2010 по 2014 урожайность сои возросла на 3,17 % и составили 13 ц / га, а по сравнению с 2013 годом увеличилась более чем в 2 раза.

Анализ показатели производства и реализации сои в Амурской области выявил, что с 2010 по 2014 год отмечается рост себестоимости на 69,6 %, при этом увеличивается и цена реализации с 9 до 15 тысяч рублей за тонну. Сложивший уровень себестоимости и цены реализации позволил предприятиям получить прибыль по стоянию на 2014 год в размере 4283 рубля, что на 36,1 % больше прибыли полученной в 2010 году (табл. 3).

Таблица 3 – Анализ результатов производства и реализации сои

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2014 к 2010, %
Себестоимость 1т, руб.	6358	6767	8721	11770	10783	169,6
Цена реализации 1 т сои, руб.	9506	9791	12481	14809	15066	158,5
Прибыль (+), убыток (-), руб.	3148	3024	3760	3039	4283	136,1
Рентабельность 1 тонны, %	49,5	44,7	43,1	25,8	39,7	80,2

Однако хотелось бы обратить внимание на то, что себестоимость сои растет более высокими темпами по отношению к росту цены реализации сои. Производство сои с каждым годом становится все дороже и по отношению к 2010 году себестоимость сои увеличилась на 69,6 %. За этот же период цена реализации выросла на 58,5 % .

Темп роста себестоимости 1 т сои не пропорционален темпу роста цены реализации данной с / х культуры. Что отразилось на показателе на снижении уровня критериального показателя производства сои. Рентабельность производства сои в Амурской области с каждым годом снижается и в 2014 году по отношению к 2010 году рентабельность уменьшилась на 20 % .

В связи, с чем считаем необходимым проработку вопроса увеличения рентабельности от производства сои, что возможно осуществить, либо при проведении мероприятий по увеличению размера прибыли, либо по снижению себестоимости производства сои.

Снизить себестоимость производства достаточно тяжело, ведь с каждым годом цена топлива, техники, рабочей силы лишь возрастает, да и ввод новых посевных площадей – дело достаточно затратное. Значит стоит задуматься об увеличении роста прибыли по сравнению с ростом себестоимости.

Конечно, не стоит бездумно увеличивать цену реализации сои. Это не приведет к положительным изменениям, а лишь поспособствует регрессу соевой отрасли в Амурской области.

Необходимо проработать вопрос поиска и внедрения новых подходов к формированию оптимальной цены реализации сои, учитывающей интересы производителей, а также разработки практических рекомендаций для реализации в условиях Амурской области.

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

1. Соевые перспективы <http://www.ampravda.ru/2008/10/07/010950.html>
2. Стратегия развития соевого комплекса России. Программные цели с прогнозом до 2020 г. [http://www.infotechno.ru/ros-soya/dok\\_ustuzhanin.php](http://www.infotechno.ru/ros-soya/dok_ustuzhanin.php)
3. Чурилова, К.С. Зональная характеристика земледелия Амурской области / К.С. Чурилова, Е.А. Волкова, О.А. Косицына // Актуальные вопросы социально - экономического развития Амурской области: сб. науч. тр. ДальГАУ. – Благовещенск: ДальГАУ, 2015. – Вып.4. – С. 212 – 222.

© Кириллюк Т.С., Кучерявый Р.Е., Волкова Е.А. 2016

**Ковалёва А.С.,**

бакалавр 4 курса направление «Экономика»,  
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
ФГБОУ ВО «БГУ им. академика И.Г. Петровского»  
г. Брянск, Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ**

Процесс реформирования российской системы бухгалтерского учета, прошедший за последние два десятилетия несколько этапов, в целом решил поставленные перед учетной системой задачи, хотя и не избежал появления существенных проблем, основные из которых заключаются в следующем:

- незаконченность государственного реформирования национальной системы бухгалтерского учета и ее адаптации с МСФО;
- применение не в полном объеме существующих национальных учетных стандартов, обусловленное сохраняющимся преобладанием у предприятий налоговых интересов при подготовке бухгалтерской и финансовой отчетности;

- недостаточное понимание и не всегда точное применение российских аудиторских стандартов при осуществлении аудиторской деятельности.

Концепция реформирования бухгалтерского учета определяет основу построения и нормативно - правового регулирования учетной системы экономических субъектов всех организационно - правовых форм и направлена на сближение с международными стандартами бухгалтерского учета и отчетности. На ее основе формируются правила и принципы организации бухгалтерского учета с использованием достижений отечественного и зарубежного опыта в области как теории, так и практики бухгалтерского учета.

Данная ситуация призвана обеспечить всех заинтересованных специалистов информацией об общих подходах к организации и ведению бухгалтерского учета, об этапной разработке новых и пересмотре существующих нормативно - правовых актов, регулирующих учетную систему, принятии и реализации решений по вопросам, еще законодательно не урегулированным, ориентировать всех заинтересованных пользователей учетной информации на ее получение из форм бухгалтерской отчетности [1].

В настоящее время возникают некоторые проблемы в разработке и утверждении отечественных бухгалтерских стандартов, национальной концепции финансового и управленческого учета, совершенствовании модели подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в области бухгалтерского учета. Все они должны решаться с привлечением к обсуждению бухгалтерского сообщества и использованием эффективных решений, апробированных международной бухгалтерской практикой.

В мировой практике все чаще используются различные модели международных стандартов бухгалтерского учета - англо - американская, континентальная (европейская), латиноамериканская [6]. При выборе национальной модели учета необходимо предусмотреть влияние социальных, экономических, политических, законодательных, международных, образовательных и другие факторов. Для отечественной системы учета наиболее подходящей является уже исторически сложившаяся европейская модель. В ее основу включены французские и германские принципы и правила ведения бухгалтерского учета. Эту модель важно не копировать, а применять с учетом всех особенностей развития экономики России, ее национальных традиций, достижений в области бухгалтерского учета.

Существуют также проблемы управленческого и финансового учета, при решении которых следует понимать и иметь в виду, что управленческий учет представляет собой отдельную подсистему бухгалтерского учета, включающую выявление, сбор, измерение, анализ, подготовку информации для управленческих решений различного уровня, повышающих эффективность деятельности предприятий [3,7].

Основными составляющими системы управленческого учета должны быть:

- 1) внутренние положения и инструкции, регламентирующие ведение управленческого учета (положение о системе управленческого учета);
- 2) система распределения прав и обязанностей управления персоналом;
- 3) выделение объектов калькулирования, выбор варианта калькулирования;
- 4) совершенствование системы учета затрат;
- 5) совершенствование структуры, иерархии, содержания и формы представления управленческих счетов [4,5].

Основная задача финансового учета доходов и расходов на предприятиях сводится к определению их величин, которые должны быть представлены в бухгалтерской отчетности. Но именно эта задача считается одной из самых трудных в экономической науке. Ее решение проходит три этапа: выбор фактов хозяйственной жизни, идентифицируемых как доходы и расходы, т.е. определение момента возникновения (признания) доходов и расходов; отнесение доходов и расходов к отчетным периодам, за которые исчисляется финансовый результат; оценка доходов и расходов [2].

Учетные принципы подразделяются на две основные группы - основные (фундаментальные) и процедурные, связанные с правилами ведения учетной работы.

К фундаментальным относят принципы: хозяйственной единицы, начисления и разграничения деловой активности между совместными отчетными периодами действующего предприятия, его стоимостной оценки и другие. Бухгалтерская отчетность должна основываться на информированности и сопоставимости, аккумулировать в себе всю необходимую информацию, обобщающую передовой опыт международной учетной практики и требования нормативных документов, регулирующих бухгалтерский учет.

Разработка современных бухгалтерских компьютерных программ и их внедрение в практику управленческого и финансового учета позволяет увеличить область применения автоматизированных учетных работ, использовать записи операций в памяти электронно - вычислительных машин для проведения последующих расчетов, упростить процедуру и этапы формирования и анализа бухгалтерской отчетности, повысит качество учетной и другой аналитической информации, мобилизует резервы для достижения лучших результатов [8].

Передовая система подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов по бухгалтерскому учету должна отвечать современным требованиям рыночной экономики и потребностям регионов. Это связано с совершенствованием как всего содержания, так и организации учебного процесса и подготовки. Выпускники региональных вузов учетного профиля еще не обладают на высоком уровне профессиональными компетенциями по правовым вопросам, налогообложению, менеджменту, финансам, кредитованию, прогрессивным формам ведения бухгалтерского учета. Система высшего образования в области учета должна обеспечить более глубокую подготовку выпускников, обладающих альтернативным и стратегическим мышлением, умеющим прогнозировать тенденции и события, стремящихся к постоянному обновлению имеющихся знаний.

В последнее время в связи с переходом экономики к рыночным отношениям происходят еще более глубокие изменения. В большей степени эти изменения обусловлены уточнением, а иногда и изменением приоритетов, стимулов и факторов развития общества и страны в целом.

Все большее число предприятий и организаций различного уровня становятся самостоятельными, финансовые результаты деятельности и экономическая эффективность все чаще являются основными критериями при принятии и реализации управленческих решений.

Этим обуславливается высокий рост значимости таких экономических наук, как бухгалтерский учет, финансы предприятий, менеджмент, маркетинг и других. Вместе с тем происходит и определенная переоценка ценностей в других, фундаментальных

экономических науках, проявляющаяся, прежде всего, в принятии и реализации ключевых положений микро- и макроэкономики.

Своевременное решение рассмотренных проблем вместе с развитием системы обучения может обеспечить значительный прогресс развития бухгалтерского учета в России.

### **Список использованной литературы**

1. Дворецкая Ю. А. Практика организации бухгалтерского учета: актуальные вопросы и современные тенденции // Вестник Брянского государственного университета – 2013. – №3. – С. 177–181
2. Дедова О.В. Принципы формирования и учета финансовых результатов // Вестник Брянского государственного университета. - 2009. - № 3. - с. 97 - 102.
3. Ермакова Л.В., Мельгуй А.Э. Формирование информации о затратах на производство, калькулирование себестоимости продукции хлебопечения в системе управленческого учета – Брянск: Брянский гос. ун - т им. акад. И.Г. Петровского, 2009. – 308 с.
4. Ермакова Л.В. Проблема учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в системе управленческого учета // Интеграл – 2008. - №1 – С. 78 - 79
5. Ермакова Л.В. Системный подход к организации управленческого учета в хлебопекарных организациях // Вестник Брянского государственного университета – 2011. – №3. – С. 254–257
6. Кузнецова О.Н. Международные стандарты финансовой отчетности. Учебное пособие – Брянск: ООО «Ладомир», 2014 – 185 с.
7. Кузнецова О.Н. Организация управленческого учета на малых предприятиях // Молодой ученый. – 2015. - №4 (83). – С. 433 - 436
8. Мельгуй А.Э., Мешкова Н.О. Использование программных продуктов «1С» при организации учебного процесса на специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» // Вестник Брянского государственного университета – 2009. – №3. – С. 110–115

© Ковалёва А.С., 2016

**Кожина В.О.**

Международный институт экономики и права,  
г. Москва, Россия

## **ТЕНДЕНЦИИ РОСТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

На протяжении XX столетия мировая экономика кардинальным образом изменялась, в ней проявлялись новые черты и особенности [1]. Глобальный финансовый кризис 2008 - 2009гг. показал необходимость поиска новых путей для устойчивого развития мировой экономики, поскольку меры, принимаемые ведущими странами мира, не привели к увеличению темпов экономического роста, к решению нарастающих социальных и экономических проблем [2].

В настоящее время мировая экономика постепенно начинает возвращаться к высоким темпам развития. Несмотря на быстрый выход мировой экономики из

кризиса 2008 - 2009 гг. - прирост в 2010 г. составил 5,4 % , проблемы, приведшие к кризису, потребовали гораздо большего времени для их решения. Два года – 2012 и 2013 гг. – темпы прироста мировой экономики замедлялись: 3,2 % и 3,0 % соответственно. В 2016 г. по прогнозу экспертов прирост мировой экономики составит 3,2 % , по прогнозу МВФ 3,1 % .

Экономика развитых стран, возросшая в 2010 г. на 3,1 % , в последующие четыре года росла невысокими темпами - 1,7 % , 1,2 % , 1,4 % , 1,8 % . В 2015 г. возросла на 2,0 % . В 2016 г. прирост экономики развитых стран составит, по оценке экспертов, 2,3 % .

Стабильности в развитии экономики США также не наблюдается нестабильности. После прироста в 2010 г. в 2,5 % последовало снижение до 1,6 % в 2011 г., а в последующие четыре года рост колебался в пределах 2,2 - 2,4 % . В 2016 г. эксперты предсказывают рост экономики США в 2,9 % - прогноз МВФ 2,8 % , что является самым высоким показателем за посткризисный период.

Экономика стран ЕС после падения в 2012 г. на 0,4 % и небольшого прироста - 0,2 % в 2013 г., в 2014 г. возросла на 1,5 % . В 2015 г. экономика стран ЕС возросла на 1,7 % , а в 2016 г., по оценке экспертов, этот рост сохранится на том же уровне. Экономика Еврозоны после двух лет сокращения производства в 2012 и 2013 гг. на 0,8 % и 0,3 % возросла в 2015 г. на 1,4 % и в 2016 г. прогнозируется рост на 1,4 % .

Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, показав в 2010 г. высокие темпы - 7,5 % , в последующие четыре года снижала темпы прироста ВВП - 6,3 % , 5,2 % , 5,0 % и 4,6 % . В 2015 г. рост экономики этих стран замедлился до 4,1 % , по оценке МВФ до 4,0 % , а в 2016 г., по оценке экспертов, ускорится до 4,7 % - оценка МВФ 4,5 % .

После скачка в 2010 г. на 10,6 % китайская экономика в последующие годы также замедляла свой рост - 9,5 % , 7,7 % , 7,7 % , 7,3 % . В 2015 году замедление продолжилось до 6,6 % , по оценке МВФ до 6,8 % , а в 2016 г., по оценке экспертов, рост ВВП Китая не превысит 6,4 % - оценка МВФ 6,3 % .

Индийская экономика после рекордного прироста в 2010 г. на 10,3 % замедлилась в последующие годы до 6,6 % , 5,1 % , 6,9 % , 7,3 % . В 2016 году ВВП Индии возрастет на 7,6 % . Экономика Бразилии после самого большого за последние годы прироста в 2010 г. на 7,6 % замедлилась в последующем до 3,9 % , 1,8 % , 2,7 % и 0,1 % . В 2016 г., по оценке экспертов, ВВП Бразилии сократится на - 1 % .

Российская экономика в 2014 году замедлила свой рост до 0,6 % , чему способствовали введенные международные санкции, которые привели к снижению цен на сырьевые товары. Наиболее болезненными оказались финансовые санкции, закрывшие для российских компаний и банков внешние финансовые рынки, санкции в нефтегазовом секторе, падение цен на нефть. В результате, помимо резкого падения курса рубля, наблюдается сокращение российской экономики в 2015 г. на - 2,0 % - прогноз МВФ - 3,8 % . Существенное обесценивание рубля по отношению к основным мировым валютам стало одной из причин беспрецедентного с начала столетия разгона инфляции – выше 11 % в годовом исчислении при значительно большем подорожании продовольственных товаров и лекарств. Уровень жизни большинства россиян упал. В этой ситуации вполне закономерной выглядит рецессия российской экономики в ближайшие годы, которую прогнозируют как зарубежные, так и российские эксперты (табл. 1) [6].

**Мировая экономика в 2014 - 2016гг. (прирост в % )**

<i>Страна</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>
США	2,4	2,4	2,4
Западная Европа	0,9	1,5	1,8
Япония	- 0,1	1,0	1,2
Китай	7,4	6,8	6,3
Индия	7,2	7,5	7,5
Россия	0,6	- 3,8	- 1,1

[5]

По оценке МВФ падение ВВП России в 2016 может составить 1,1 % .

Общая тенденция, которая наметилась в мировой экономике: в предстоящие годы: развитые страны будут расти более высокими темпами, а развивающиеся и страны с переходной экономикой - более низкими, чем в первом десятилетии этого века.

Одним из основных показателей, отображающих общее состояние экономики, является безработица. Она является болезненной проблемой для всех стран мира. Хотя во многих странах безработица продолжает снижаться и уже достигла докризисных значений – например, в Японии, Германии, многих других странах Европы. В США уровень безработицы снижается и достиг 5,9 % в 2014г., 5,0 % - в 2015 г. В 2016 г., по оценке экспертов, снижение продолжится, но в любом случае безработица в США уже находится в пределах многолетних значений 4 - 6 % .

Что касается Евросоюза, то там безработица выросла за 2013г. год почти на полмиллиона человек, а общее количество людей, которые остаются без работы, составляет 19 миллионов 200 тысяч человек. Сохраняются традиционные отличия между отдельными странами еврозоны. Самая плохая ситуация с занятостью в Греции, где без работы остаются 27,4 % работоспособного населения, далее идет Испания с показателем 26,7 % безработных. В то же время в Австрии официальный показатель безработицы составляет 4,8 % , а в Германии — 5,2 % .

В 2015г. в Европейском союзе безработица снизилась до 9,5 % , а в Еврозоне до 11,0 % . В Германии безработица в 2015 г. снизилась до 4,7 % - самого низкого показателя после объединения Германии. В Японии безработица снизилась до 3,1 % и находится также в пределах многолетних значений 3 - 4 % .

Несколько лет экономического роста обеспечили такое снижение безработицы и продвижение в решении основных экономических проблем. В настоящее время прогнозируется ускорение развития в ЕС и Еврозоне, однако для решения основных проблем развития экономики потребуются многие годы.

В России в последние несколько лет безработица растет. Согласно итогам обследований населения по проблемам занятости, проводимым в сентябре 2013 года Роскомстатом, численность экономически активного населения в возрасте 15–72 лет (занятые и безработные) в сентябре 2013 года составила 75,8 млн.человек, или около 53 % от общей численности населения страны. По прогнозам экспертов уровень безработицы в 2016 г. *ожидается около 6 %* . Как известно, в стране властвует экономический кризис, но его

сравнивать процент безработицы в настоящие годы и в периоды ужасного экономического кризиса в 2008 годах, то на сегодняшний день цифры получаются вполне допустимые.

### Литература:

1. Суэтин А.А. Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика: учебник / А.А. Суэтин. - М.: Кнорус, 2015
2. Платонова И.Н. Устойчивое развитие мировой экономики и конкурентоспособность России. Российский внешнеэкономический вестник. №9, 2014
3. Международная торговля: учебник // Ю.В. Рагулина, Н.А. Завалько, В.О. Кожина. - М.: Альфа - М, Инфра - М, 2014. – 272с.
4. Россия и мир: 2014. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз / Рук. проекта – А.А. Дынкин, В.Г. Барановский. – М.: ИМЭМО РАН, 2013. – 158 с.
5. World Economic Outlook. April 2015. International Monetary Fund
6. Портяков В.Я. Россия, Индия и Китай в мировой экономике и торговле в 21014 - 2015гг. Китай в мировой и региональной политике. История и современность. Выпуск №20, том 20, 2015г.

© Кожина В.О., 2016

**Колесникова С.В.,**

доцент кафедры «Математика»

факультета информационных и образовательных технологий

ПензГТУ,

г. Пенза, Российская Федерация

## РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ ЦЕЛОЧИСЛЕННОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ MS Excel

Задачи целочисленного линейного программирования решаются аналогично задачам линейного программирования. Основное отличие заключается во вводе требования целочисленности [1,4,6].

Организуем форму для ввода условий задачи (рисунок 1)

	A	B	C	D	E
1					
2		Переменные			
3					
4		X1		X2	
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					

Рисунок 1 – Исходные данные задачи

Дополнительно в окне «Добавление ограничения» (рисунок 2) ввести условие целочисленности.

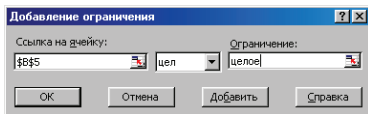


Рисунок 2 – Окно «Добавление ограничения»

В результате получим целочисленное решение задачи (рисунок 3).

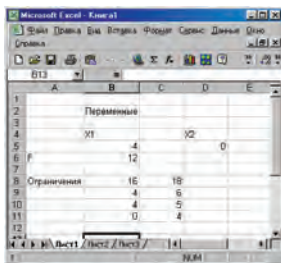


Рисунок 3 – Результаты решения задачи

Данное решение означает, что максимальное значение  $F_{\max} = 12$  при оптимальном решении  $X = (4; 0; 2; 1; 4)$  т.е. для получения максимальной прибыли 12 тыс.рублей необходимо производить 4 ед. продукции  $P_1$ , продукцию  $P_2$  производить нецелесообразно.

При таком способе решения целочисленных задач оптимальное решение получается путем округления нецелочисленных переменных до целых. В этом случае иногда можно получить решение достаточно далекое от оптимального, а в некоторых случаях и выходящее за пределы области допустимых решений [2,3,5].

Точное целочисленное решение задачи линейного программирования можно получить, если представить результаты решения по итерациям.

После ввода условий задачи (рисунок 1) и выполнении всех подготовительных операций, в диалоговом окне «Параметры поиска решений» (рисунок 4) установить флажки:

- *линейная модель;*
- *показывать результаты итераций*

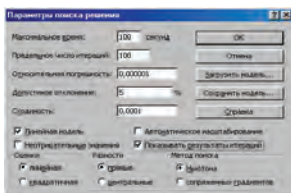


Рисунок 4 – Диалоговое окно «Параметры поиска решений»

После выполнения команд *OK*, *Выполнить* на экране появится результат решения на первой итерации и диалоговое окно «Текущее состояние поиска решений» (рисунок 5).

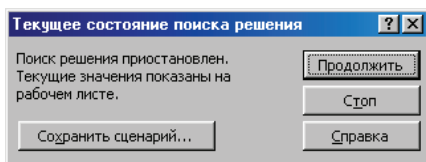


Рисунок 5 – Диалоговое окно «Текущее состояние поиска решений»

Повторять команду *Продолжить* до появления диалогового окна с сообщением о том, что решение найдено (рисунок 6).

При такой последовательности решения задачи, можно легко определить, на какой итерации получено решение задачи. Число выполненных итераций на единицу больше числа ввода команды *Продолжить*. Первая итерации выполняется до ввода этой команды.

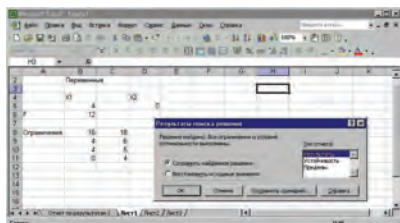


Рисунок 6 – Результаты решения задачи по итерациям

На каждой итерации имеем следующие решения:

1.  $F_{\max} = 13,5$      $X = (4,5; 0; 0; 1,5; 0,5; 4)$     2.  $F_{\max} = 12,0$      $X = (4; 0; 2; 2; 1; 4)$
3.  $F_{\max} = 12,7$      $X = (4; 0,67; 0; 0,67; 1; 3,33)$
4.  $F_{\max} = 12,0$      $X = (4; 0; 2; 2; 1; 4)$     5.  $F_{\max} = 12,0$      $X = (4; 0; 2; 2; 1; 4)$
6.  $F_{\max} = 12,25$      $X = (3,75; 1; 0; 0,25; 1,25; 3)$
7.  $F_{\max} = 10,0$      $X = (3; 1; 3; 1; 2; 3)$     8.  $F_{\max} = 10,5$      $X = (3; 1,5; 1,5; 0; 2; 2,5)$
9.  $F_{\max} = 12,0$      $X = (4; 0; 2; 2; 1; 4)$

Оптимальным решением является  $X = (4; 0; 2; 2; 1; 4)$  при этом  $F_{\max} = 12$ .

Повторяющиеся решения являются промежуточными технологическими итерациями. Результаты решения задачи по итерациям полностью совпадают с решением этой задачи методом ветвей и границ.

### Список использованной литературы

1. Стетюха К.А., Колесникова С.В. Психодиагностическая работа со студентами вузов постсоветского пространства с целью повышения качества образования // В сборнике: Проблемы и перспективы развития современной науки и образования // Сборник статей II Международной научно - практической конференции. Под редакцией Л.И. Найденовой,

Ш.Г. Сеидова, Г.Г. Кривчика, Г.П. Евсеевой, Н.В. Осиповой, Е.В. Вострокнутова. Пенза, 2015. С. 78 - 81.

2. Долгушева Л.Н., Колесникова С.В., Чернышова О. А., Титова Е.В. Информационный анализ методов обучения в ПГТА // Современные информационные технологии. 2007. № 6. С. 137 - 140.

3. Ягова Е.Ю. Формирование самодиагностических умений студентов в процессе обучения математике // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2009. № 2. С. 38 - 43.

4. Шишов В.Ф. Математико - статистические таблицы // Учеб. пособие по специальности 061800 «Мат. методы в экономике» / В.Ф. Шишов, С.В. Колесникова, М.В. Череватенко; Федер. агентство по образованию, Пенз. гос. технол. акад. Пенза, 2004. Сер. Система открытого образования / Федер. агентство по образованию, Пенз. гос. технол. акад.

5. Федосеев В.М. Математическое образование инженера в контексте стандартов CDIO: методический аспект // Инженерное образование. – 2014. - №16. – С. 93 – 97.

6. Алехина М.А., Васин А.В. О надежности схем в базах, содержащих функции не более чем трех переменных / Ученые записки Казанского университета. Серия: Физико - математические науки. 2009. Т. 151. № 2 с. 25 - 35.

© Колесникова С.В., 2016

**Корнеева Р.В.**

старший преподаватель

кафедры естественнонаучных и математических дисциплин

РАНХиГС Калужский филиал

г. Калуга, Российская Федерация

## **ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ**

В настоящее время существует ряд подходов к определению инфраструктуры рынка информационных услуг. Рядом специалистов инфраструктура информационного рынка понимается как совокупность секторов, каждый из которых объединяет группу людей или организаций, предлагающих однородные информационные продукты и услуги. В соответствии с этим инфраструктуру информационного рынка можно представить пятью секторами:

- научно - техническая продукция в виде проектных, технологических, методических разработок по разным отраслям;
- объекты художественной культуры;
- услуги образования – все виды обучения;
- управленческие данные: политическая и хозяйственная информация, статистические данные, данные о рыночной ситуации и т.п.;

– бытовая информация: сообщения общего характера, сведения о потребительском рынке, сведения о рынке труда.

Такое представление является очень общим и носит скорее описательный характер. В нём, например, не определена сущность самого рынка информационных услуг, его тенденции и вектор развития.

Методология формирования инфраструктурного комплекса в отдельном регионе должна обеспечивать приоритет соответствующих потребностей и предусматривать при их реализации сочетание региональных и отраслевых интересов. Поэтому на основе всей совокупности теоретических подходов к рынку информационных услуг можно, как представляется, предложить следующее смысловое содержание данного понятия: «инфраструктура рынка информационных услуг» – это сложный эволюционирующий элемент региональной экономики, состоящий из совокупности предприятий и организаций различных видов экономической деятельности, а также населения региона, трансформирующийся в процессе развития информационно - коммуникационной и сетевой инфраструктуры к инфраструктуре знаний и обеспечивающий развитие региональной экономики в условиях постиндустриального общества.

В настоящее время инфраструктура рынка информационных услуг имеет вид информационно - коммуникационной инфраструктуры. Под влиянием распространения глобальных, региональных и локальных компьютерных сетей и всё более широкого их применения в качестве коммуникационной среды взгляды на организацию экономики стали меняться, и сегодня предприятия так или иначе аккумулировали в себе черты, присущие новой инфраструктуре взаимодействия – сетям.

Сетевая инфраструктура становится следующим этапом развития инфраструктуры рынка информационных услуг. В период с 2009 г. по 2014 г. удельный вес организаций, использующих локальные вычислительные сети в РФ, увеличился на 23,4 % , а использующих Интернет как рабочую среду - возрос в РФ с 53,3 % до 82,4 % . Формирование развитой системы сетевой инфраструктуры объективно связано с конкретной территорией и во многом зависит от территориальной организации производительных сил.

Основными трендовыми направлениями развития рынка информационных услуг в регионах, которые можно и нужно реализовать в рамках отраслевых инфраструктурных проектов являются:

1. Массовая виртуализация услуг.

Показатели перехода к электронной форме услуг в России отстают от мировой практики. По данным Министерства связи и массовых коммуникаций, Федеральной службы государственной статистики и Высшей школы экономики, на сегодняшний день только 78,3 % российских компаний использовали глобальные информационные сети. А наличием веб - сайта (что является необходимым элементом виртуализации услуг) могут похвалиться в среднем 24,1 % организаций [3].

2. Рост объемов Интернет - экономики, и увеличение ее удельного веса в структуре ВВП.

В настоящее время доля данного сектора пока еще очень незначительна. В 2012 году вклад интернет - экономики в ВВП составлял 19,3 млрд. долларов или 1,6 % , но к 2017 году прогнозируется рост доли интернет - экономики до 3,7 % в ВВП. В структуре российской Интернет - экономики преобладает потребление услуг населением: электронная

коммерция 7,5 млрд. долларов и затраты на приобретение устройств и оплату доступа в интернет – 5,1 млрд. долларов. [3].

Среди сегментов Интернет - экономики следует особо выделить интернет - рекламу. В 2013 - 2014 гг. Россия показала максимальные темпы роста в мире – 47 % , опередив США (14 % ), страны Западной Европы (16 % ) и Китай (35 % ). При этом основными движущими факторами, по мнению аналитиков, являются: развитие широкополосного интернета в России, увеличение пропускной способности каналов, создание большого числа порталов и, как следствие, расцвет видео и значительное расширение аудитории.

Также значительные темпы роста – 35 % в 2014 году по сравнению с 2013 годом показал сегмент разработки и поддержки веб - сайтов.

3. Появление гигантских вычислительных центров – центров обработки данных (ЦОД).

Ускорение процесса накопления информации, увеличение рисков, массовый переход к распределенным вычислениям, осознание необходимости хранения данных привело к появлению огромных вычислительных комплексов – центров обработки данных или дата - центров.

Российские компании пока еще не слишком активно использует коммерческие ЦОДы. Российский рынок ЦОДостроения является очень привлекательным сегментом, поэтому можно наблюдать активный раздел и вытеснение отечественных генподрядчиков зарубежными – крупными монополистами. По доле рынка ЦОД и объемам площадей коммерческих дата - центров лидирует Москва. По данным аналитиков CNEWS, в среднем около 75 % дата - центров располагается в Москве и Московской области, далее со значительным отрывом следует Санкт - Петербург, а затем остальные регионы. Постепенно, с ростом рынка, строительство переносится в регионы.

4. Увеличение спроса на услуги информационной безопасности.

Аналитики информационного рынка рассматривают угрозы информационной безопасности, связанные с распространением услуг мобильного банкинга и управления счетами, доступностью средств связи и персональных данных, накоплением электронных ресурсов, широким использованием облачных вычислений, стремлением российских компаний сохранить коммерческую тайну и нежеланием приглашать соответствующих специалистов и необходимостью доработки и настройки универсальных «коробочных» решений. Все механизмы для уменьшения рисков ИБ сводятся к ликвидации рисков утечки информации путем сокращения недеklarированных возможностей или их отслеживания:

- ИТ - консалтинг – передача функций обеспечения ИБ специализированным организациям;

- предотвращение рисков утечки информации на стадии разработки программного продукта и сканирование программного кода;

- сертификация программных продуктов – недостатком данного метода является длительность и высокая стоимость процесса сертификации;

- информационный аудит.

5. Кадровые проблемы рынка информационных услуг.

Рост информатизации бизнес - процессов привел к увеличению потребностей в квалифицированных ИТ - специалистах, а также руководителях среднего звена в ИТ - сфере. Недостаток квалифицированных специалистов по ИКТ и недостаточность навыков у персонала отмечается представителями всех видов экономической деятельности как

важный сдерживающий фактор информатизации бизнес - процессов и развития рынка информационных услуг (второй по значимости после нехватки средств).

Передовой формой интеграции сопряженных социально - экономических институтов, связанных отношениями региональной территориальной близости и функциональной зависимости, направленной на реализацию их конкурентного потенциала, повышение конкурентоспособности отраслей и оптимизацию развития регионов, является кластер. В частности, ИТ - кластер региона может характеризоваться следующими параметрами:

1) географической концентрацией (доступностью специфических природных ресурсов; возможностью снижения транзакционных издержек; специализацией поставщиков);

2) широким набором участников и наличием «критической массы» (компаний, профессиональные образовательные учреждения, НИИ и др.);

3) специализацией (участвующие стороны функционируют, как правило, на одном общем для них рынке, используют близкие процессы);

4) инновационностью (способностью участников кластера более адекватно и быстро реагировать на потребительский спрос; доступностью к новым технологиям; уменьшением издержек на осуществление НИОКР);

5) наличием связей и взаимодействий между участниками сопряженных кластеров;

6) конкуренцией и кооперацией (возможностью кооперироваться, дополнять друг друга для привлечения дополнительных ресурсов);

7) жизненным циклом (агломерацией, возникновением, развитием, трансформацией).

Таким образом, ИТ - кластер представляет собой устойчивое партнерство взаимосвязанных социально - экономических институтов и может иметь потенциал, превышающий сумму потенциалов его субъектов. Это приращение возникает как результат сотрудничества и эффективного использования возможностей всех субъектов.

Сущность региональных аспектов отраслевой кластеризации состоит в рыночном механизме «выгодности» более тесного взаимодействия организаций, расположенных на одной территории, и проявляется в снижении ряда издержек и возникновении положительных обратных связей, обеспечивающих интенсивное развитие всех субъектов кластера, а также увеличении занятости.

Содержание региональных аспектов отраслевой кластеризации состоит в развитии человеческого потенциала; создании эффективных механизмов развития человеческого капитала; создании и развитии условий для свободы предпринимательства и конкурентных рынков, а также повышения договороспособности организаций и прозрачности ведения бизнеса, развития самоорганизации предпринимательского сообщества; структурной диверсификации экономики; реализации конкурентного потенциала территорий.

### **Список использованной литературы**

1. Селищева Т. А. Структура российской экономики: на пути к информационному обществу / СПб.: Изд - во СПб ГУЭФ, 2015. – 184 с.

2. Курицкий А.Б. Интернет - экономика: закономерности формирования и функционирования / СПб.: Издательство С. - Петербургского университета, 2014. – 266 с.

3. <http://www.russoft.ru/> - официальный сайт Некоммерческого Партнерства РУССОФТ

© Корнеева Р.В., 2016

## УЧЕТ ПО СЕГМЕНТАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современных рыночных условиях создание многопрофильных корпоративных структур является следствием укрепления и диверсификации бизнеса. В этих компаниях важная роль принадлежит оптимизации процесса формирования оперативной управленческой информации, способной удовлетворить все запросы управления бизнесом. Одним из основных направлений развития управленческого учета является его организация по сегментам деятельности, что необходимо для контроля эффективности различных подразделений и проведения качественного сегментарного анализа для принятия оперативных управленческих решений. Формирование сегментов как учетно - отчетных единиц на предприятии зависит от многих факторов. Наиболее важным из них является организационная структура предприятия.

Под сегментом понимает информационную единицу, выделенную по определенному признаку [рис.1]:

- отраслевому (виды деятельности);
- организационному (виды продукции и центры ответственности);
- территориальному (географические сегменты).



Рис. 1. Модель учетно-информационного обеспечения управленческого учета по уровням сегментирования деятельности агрохолдингов

Центр ответственности – это сегмент организации, в которой руководитель несет ответственность за процесс формирования таких показателей, как производственные затраты, полученный доход и инвестирование. [4,стр.11,12] Они создаются с целью обеспечения оперативного контроля за хозяйственной деятельностью предприятия. Руководитель предприятия несет полную ответственность за конечные результаты деятельности основных и вспомогательных центров. При использовании центров ответственности в общей структуре организации происходит разделение основных функций, полномочий, прав и обязанностей, возложенных на менеджеров для реализации эффективной финансовой деятельности. Центры ответственности предназначены для эффективного управления предприятием. [2,стр56]

Ведение сегментарного планирования, учета и отчетности обязанности исполняет бухгалтер - аналитик. Информацию, которую собрал и обобщил аналитик, в сегментарном учете в системе становится доступной для заинтересованных пользователей в форме сегментарной отчетности, т. е. отчетность, сформированная по отдельным сегментам бизнеса организации. Внедрение бизнес - сегментарного учета и сегментарной отчетности центров ответственности определяется организацией самостоятельно (если представление такой отчетности необходимо для внешних пользователей) и зависит от организационной структуры.

Лучший вариант применения управленческого учета в определенном сегменте может быть найден только после детального анализа конкретных условий и потребностей предприятия.

Возможны два варианта распределения затрат по сегментам деятельности:

- все прямые и косвенные затраты распределяются по сегментам бизнеса, независимо от того, относятся ли они к продукции;

- по сегментам распределяются только косвенные затраты, которые не покрываются прямыми основой для конкретных видов продукции. Прямые затраты включаются непосредственно в себестоимость продукции, в отдельных сегментах расходы не включены.

Каждый из этих вариантов имеет свои преимущества и недостатки и должен применяться после анализа организационных и методологических особенностей применения управленческого учета в конкретном сегменте бизнеса.

На наш взгляд, поскольку управленческий учет по сегментам деятельности служит, прежде всего, целям контроля затрат центра ответственности, вполне достаточно выделить сегменты затрат, функционально связанных с количеством работы, проделанной им, а для служб управления - непосредственно зависящих от их производительности. [1,стр1]

Все коммерческие и административные расходы по сегментам предприятия создают условия для повышения точности определения себестоимости продукции. Увеличение точности в определении затрат обеспечивается за счет того, что группировка затрат по сегментам деятельности позволяет относить на отдельные виды продукции те затраты, которые соответствуют технологическому процессу производства.

Следовательно, затраты на совершенствование контроля за ними и для повышения точности определения себестоимости продукции должны быть локализован как можно больше, т. е., напрямую распределены по сегментам компании. Если затраты совпадают с одним типом продукта, они должны быть распределены и по видам работ.

Необходимым требованием для определенного сегмента компании является также создание зоны продаж. При формировании сегментов, например, для сельскохозяйственных предприятий, необходимо учитывать не только расположение рынков сбыта продукции, но и учитывать основные типы транспортных средств для доставки грузов к месту назначения.

Для обеспечения единой методологии составления бюджета необходимо установить единый порядок составления, представления, утверждения операционных и финансовых бюджетов сегментов в контексте центров ответственности, а также формы и последовательности создания бюджетов на определение показателей для каждого сегмента. Учет выполнения этих показателей осуществляется на этапе документирования затрат и сравнении их с бюджетными задачами. Кроме того, важно установить порядок оценки исполнения бюджетов, обнаружения отклонений от показателей бюджета, причины и виновников их возникновения, разрешит руководителям низкого и среднего уровня управления сегментами - участки, цеха, производства - объективно оценивать и анализировать результаты своей деятельности, для уточнения нормативных и бюджетные задания, планировать дальнейшее развитие сегмента; менеджеров высшего уровня руководства – предприятие, холдинга - провести анализ показателей по сегментам холдинговой компании, чтобы оценить вклад каждого бизнес - сегмента в общий результат компании, чтобы предсказать будущее развитие сегмента в целом. [4,стр20]

#### **Список литературы.**

- 1 Рахметов А.Х. Управленческий учет по сегментам деятельности предприятия // Бухгалтерский учет. - 2000. - N 20. - С. 58 - 59.
- 2 Бахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2 - е изд., доп. и пер. — М.: ИКФ Омега - Л; Высш. шк., 2002. — 528 с.
- 3 Колесник Н.Ф., Храмова Е.А. Формирование учетной сегментной информации в холдинговой компании. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2010. - №2. - С.50 - 59.
- 4 Колесник Н.Ф., Храмова Е.А. Сегментный подход к организации внутреннего контроля в агрохолдингах // Международный бухгалтерский учет. - 2014. - №31(325). - С.12 - 19.

© Кузнецова Н.Н., 2016

**Кулбай Б.С.**

Докторант PhD Международного казахско - турецкого университета имени Яссави,  
г.Туркестан, Казахстан

### **ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКАЗАМИ НА БАЗЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Казахстанский рынок продукции текстильной промышленности является одним из быстрорастущих в мировом масштабе, в основном вследствие повышения привлекательности его для зарубежных партнеров. По уровню потребления продукция

текстильной промышленности уступает лишь товарам продовольственного назначения, при этом значительно опережая такие рынки как бытовая электроника, легковые автомобили и другие товары народного потребления.

В данный момент экономическая ситуация в текстильной промышленности основывается на вызовах глобализации и открытого рынка, связана с целями и задачами, для достижения и решения которых требуется разработка новых подходов не столько на краткосрочную, сколько на долгосрочную перспективу.

В этих условиях значительно возрастает роль отрасли в процессах формирования и наполнения внутреннего рынка продукцией отечественного производства согласно условиям членства в ВТО. При этом к общей проблеме большинства предприятий текстильной промышленности можно отнести низкую конкурентоспособность продукции вследствие применения в производстве морально устарелого оборудования и технологии. Для целей модернизации производства на предприятиях текстильной промышленности требуется привлечение как собственных средств, так и использования заемных, являющихся недоступными вследствие их высокой стоимости. При этом необходимо отметить тот факт, что спрос на товары потребления казахстанского производства не имеет дополнительного стимула в следствие жесткой конкурентной борьбы с товарами потребления иностранного производства.

Наряду с вышеизложенным текстильная промышленность также имеет серьезные проблемы кадрового обеспечения и, прежде всего, связанные с низким уровнем престижа рабочих профессий в отрасли и отсутствием инфраструктуры подготовки рабочих кадров; с недостаточной конкурентоспособностью выпускаемой продукции по сравнению с зарубежными аналогами; с наблюдающимся разрывом хозяйственных связей между организациями и партнерами; с недогрузкой производственных мощностей и как следствия их износа и невозможностью выпуска конкурентоспособной продукции [1].

Вследствие этого для выработки решений по актуальным проблемам требуются новейшие методы, подходы и инструменты для организации и ведения работ как в производственной, так и в экономической деятельности предприятия.

На основе проведенного анализа существующих систем управления отечественными предприятиями текстильной промышленности представляется возможным выделить характерные для них недостатки в организационных структурах управления, к которым в основном относятся следующие:

- отсутствует долгосрочная стратегия развития предприятия, включающая программу информатизации;
- сосредоточены на достижении недолговременных результатов деятельности в системе управления, что значительно сужает горизонт тактических и стратегических решений;
- наблюдается сосредоточение и замкнутость имеющихся структурных подразделений на высших уровнях управления, что ведет к неэффективному выполнению функциональных обязанностей подразделений;
- недостаточность внедрения современных методов управления, таких как системы контроллинга или проектное управление.

На этой основе возникает насущная необходимость в рассмотрении новых форм и структур управления на предприятиях текстильной сферы.

Организационно - экономический механизм системы управления предприятиями текстильной промышленности разрабатывается соответствующими структурными подразделениями, каждое из которых содержит в себе определенные подсистемы. При этом общий контроль за функционированием структурных подразделений возлагает на исполнительный орган управления предприятием, в функциональные обязанности которого входит осуществление управляющего воздействия по обеспечению материальных и информационных потоков имеющихся подразделений предприятия. При этом все составляющие организационно - экономического механизма системы управления имеют комплексность воздействия, что удостоверяется посредством успешности достижения целей или решением производственных задач на каждом уровне управления.

Формирование организационно - экономического механизма системы управления на базе повышения эффективности взаимодействия структурных подразделений направлено, прежде всего, на обеспечение увеличения уровня конкурентоспособности, включающего следующие направления:

- рассмотрение экономических показателей предприятия;
- рассмотрение конкурентных позиций на основе определения сильных и слабых сторон;
- раскрытие потребительских качеств товаров;
- разработка возможных альтернативных вариантов увеличения уровня конкурентоспособности предприятия.

Механизм совершенствования структурой управления предприятием должен включать такие составляющие как оценка эффективности организационных структур, а также обоснование необходимости и возможности реструктуризации. Процесс реструктуризации предприятий направлен на выбор рынков, на которых в действительности имеется возможность повышения уровня конкурентоспособности и внедрения процедуры управления, обеспечивающих эффективность сохранения активов с целью увеличения прибыльности продаж, а также устойчивого роста конкурентоспособности.

Необходимо учесть, что формирование эффективных систем товародвижения относится к приоритетным путям развития товаропроизводителей в условиях значительного преимущества импортируемых товаров в плане потребительских свойств. С целью обеспечения уровня конкурентоспособности на внутреннем рынке казахстанским предприятиям текстильной промышленности необходимо сконцентрировать усилия на увеличении выпуска:

- недорогой продукции приемлемого качества с дизайном для лиц преклонного возраста;
- продукции, ориентированной на среднедоходные группы потребителей, среднего качества по средним ценам;
- дорогостоящей продукции для элитного класса, а также для обеспеченной прослойки молодежной группы населения;
- продукции на основе применения натурального сырья с современным цветовым дизайном для детей.

Осуществление выбранной конкурентной стратегии от предпри - ятий текстильной промышленности очевидно потребует организации ус - тойчивых групп взаимосвязанных производств разных звеньев производственно - технологической цепочки, позволяющих

завоевывать прочные позиции на рынках конечной продукции даже в условиях минимальной поддержки государства [2].

Необходимо учесть, что успех предприятий текстильной отрасли в современных условиях все возрастающей конкуренции напрямую зависит от своевременности реагирования производителей на изменяющиеся запросы рынка, что ведет к формированию механизмов управления, способных осуществить приспособление к рыночным условиям и имеющейся конкуренции.

При этом необходимо отметить, что чем эффективней предприятие работает в условиях жесткой конкурентной борьбы, тем чаще требуется принимать решения об условиях адаптации управленческого механизма. Значительная роль в данном процессе отводится неизменному мониторингу за процедурами, напрямую связанными с производственно - сбытовой деятельностью предприятия. На основании этого возникает задача оценить скорость и целесообразность выполнения имеющихся запросов потребителей. При этом решение этой задачи сопряжено с определенными трудностями, например, со значительными объемами имеющейся информации.

Все это ведет к возможности формирования системы управления заказами на основе объединения этапов управления по закупкам и планированию запасов, производству, сбыту и маркетингу. Создание подобной комплексной системы управления на сегодня возможно только в случае применения современных информационных технологий, позволяющих в оперативном режиме осуществлять сбор и обработку больших потоков информации.

#### **Список использованной литературы**

1. Миронова В. И., Молчанова С. Г. Формирование инновационного кластера предприятий легкой промышленности на основе профильного технопарка как инструмента эффективной формы организационного развития // Ж. Инновации. – 2013. – № 2 (172). – С. 119–123.

2. Фомин Б. М., Макеев В. К., Малафеева И. Т. Стратегия модернизации экономики отраслей текстильной и легкой промышленности России // Известия вузов. Технология текстильной промышленности. – 2010. – №1. – С. 3–8.

© Кулбай Б.С., 2016

**Попов В. А.**

Соискатель

ФГБОУ ВО «СПб ГУГА» г. Санкт - Петербург

**Лавская К. К.**

Аспирантка

ФГБОУ ВО «СПб ГУГА» г. Санкт - Петербург

### **ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ И ПРОИЗВОДСТВЕННО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ В ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССАХ СУБЪЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ**

Сразу несколько иностранных перевозчиков, представляющих различные сегменты авиационного рынка, объявили о планах по приобретению доли акций в аэропортах или даже о строительстве аэропорта «под себя». Ирландская компания Ryanair может стать

совладельцем немецкого аэропорта Франкфурт - Хан. Малазийская AirAsia, работающая в том же низкотарифном сегменте, что и Ryanair, пошла еще дальше ирландского перевозчика – авиакомпания объявила о планах строительства нового аэропорта вблизи столицы Малайзии, предназначенного исключительно для обслуживания её собственных рейсов. К такому шагу AirAsia подтолкнула недостаточная для нее пропускная способность международного аэропорта Куала - Лумпур.

Основной принцип работы авиакомпаний, придерживающихся низкотарифной модели бизнеса – эффективность и контроль над всеми процессами, ведущими к сокращению издержек. Возможно, в этом случае владение аэропортом или доли в нем окажется экономически оправданным. Для сравнения, в России авиационные власти настроены на прямо противоположный процесс – разделение аэропортов и авиакомпаний, разрушение привилегированного положения перевозчика в своем базовом аэропорту.

Вслед за авиакомпаниями российские аэропорты объявили о своих прогнозах по снижению пассажиропотока, а некоторые воздушные гавани уже опубликовали результаты января, подтверждающие тенденции авиаперевозчиков. Столичный Домодедово – крупнейший российский аэропорт – ожидает в 2016 году снижение количества пассажиров на 15,7 % - до 17,2 млн чел. Пока этот показатель ниже, чем в целом по отрасли. Подобная цифра объясняется как общим снижением количества пассажиров у действующих компаний, так и банкротством некоторых перевозчиков, в частности, альянса AirUnion. Однако в то же время некоторые перевозчики – партнеры Домодедово открывают дополнительные рейсы, как, например, Emirates, запустившая второй ежедневный рейс между Москвой и Дубаем, или United Airways, открывающая полеты между Вашингтоном и Москвой. Поэтому нельзя говорить лишь об уменьшении количества рейсов, поскольку отрицательная динамика хотя бы частично компенсируется.

Новосибирский аэропорт Толмачево уже заявил, что в январе 2016 года было обслужено на 22 % пассажиров меньше, чем в январе 2015 года, а грузопоток по сравнению с тем же периодом уменьшился еще более значительно – на 30,5 % . Помимо снижения пассажиропотока и банкротства некоторых игроков, на бизнес Толмачево оказала влияние реструктуризация парка базового перевозчика – авиакомпания «Сибирь» в прошлом году вывела из парка все самолеты отечественного производства, сократив в связи с этим полеты на ряде направлений.

На практике руководители предприятий, как правило, не видят и не описывают проблемы своей организации как разрывы в системе управленческих коммуникаций. Поэтому, существующая проблематика описывается ими или как личностно - психологическая или как производственно - технологическая, а иногда как маркетинговая, финансовая.

Интеграция России в мировой транспортный рынок требует владения терминологией, принятой в международной практике, в которой трудно разобраться. Существуют разные подходы к толкованию терминов при грузовых перевозках с участием различных видов транспорта.

Общеввропейская конференция министров транспорта стран ЕС (СЕМТ) в 1994 году объявила, что мультимодальной должна называться перевозка одного вида груза не менее чем двумя видами транспорта, а интермодальной – одним видом транспорта, но с перегрузкой опломбированного контейнера в пути следования. С этой точки зрения

отмечена тенденция трансформации интермодальности перевозок, т.е. внутренней автономии от результатов товаропроизводства, к трансмодальности при интеграции перевозок грузов разными видами транспорта по единым документам.

В отечественной практике преобладает мнение, когда под интермодальной (или мультимодальной) понимается интегрированная перевозка грузов «от двери до двери» по единому коносаменту, в которой принимают участие, по меньшей мере, два вида транспорта.

Мультимодальные перевозки – это новый вид услуг, при котором оператор международных перевозок (ОМП) берет на себя контрактную ответственность за перемещение товаров от места происхождения к месту назначения за оговоренную цену и в заранее оговоренное время. Это обеспечивает скорейшее и безопасное продвижение товаров к месту их назначения за заранее известную цену. Конкурентоспособность услуг ОМП зависит от того, насколько полно он может использовать преимущества тех или иных методов транспортного обслуживания, чтобы наилучшим образом задействовать существующие мощности и возможности работы каждого отдельного звена транспортной цепи. ОМП обеспечивает услуги транспортной логистики.

Мультимодальные перевозки представляют собой коммерческую деятельность, осуществляемую профессиональными транспортными операторами, такими как операторы, оперирующие морскими судами, и операторы, не оперирующие морскими судами (включая операторов отдельных видов транспорта и экспедиторов). Они являются частью транспортного сектора страны и должны полностью соответствовать уровню квалификации для проведения международных транспортных операций. Без такого формального соответствия (признания) они не могут выдавать документы на мультимодальные перевозки, которые принимались бы местными и международными банками и давали бы право на соответствующее страхование ответственности. Такой случай непризнания характерен для некоторых стран, где международные транспортные операции осуществляются только морскими или воздушными перевозчиками. В этих странах операторы наземного транспорта могут выдавать документы только для своего вида транспорта, а экспедиторы юридически не признаны в качестве перевозчиков, и поэтому не могут выдавать никакого документа перевозки.

Мультимодальные перевозки открывают новые возможности для торговли. Главная из них состоит в том, что продавцам и покупателям, предлагаются надежные услуги транспортной логистики. В то же время мультимодальные перевозки создают новые возможности для транспортных операторов развивающихся стран. При наличии правовой и организационной основы местные транспортные компании могут выйти на мировой рынок международных перевозок грузов своей внешней торговли. Мультимодальные перевозки, планируемые и осуществляемые как единая операция, позволяют свести к минимуму потери во времени, а также риск утраты груза, кражи или повреждения груза в пунктах перевалки. Оператор смешанной перевозки имеет свою собственную связь и в пунктах перевалки грузов обеспечивает взаимообмен информацией и их дальнейшее следование по маршруту.

### **Список использованной литературы**

1. Балалаев А.С. Организация международных перевозок Учебное пособие / А.С. Балалаев. – Хабаровск: ДВГУПС, 2006. – 193 с.

2. Еремеева Л.Э. Интермодальные и мультимодальные перевозки Учебное пособие / Л.Э. Еремеева. — Сыктывкар : СЛИ, 2014. — 144 с.
3. Зеркалов Д.В. Международные перевозки грузов Учебное пособие / Д.В. Зеркалов, Е.Н. Тимощук — К.: Основа, 2009. — 523 с.
4. Палагин Ю. И. Транспортная логистика и мультимодальные перевозки. Технологии, оптимизация, управление: учеб. Пособие / Ю.И. Палагин. - СПб.: Политехника, 2015. - 266 с.
5. Терминология комбинированных перевозок. URL: <http://deckofficer.ru/titul/study/item/tesr> (дата обращения 06.04.16)

© Попов В.А., Лавская К. К., 2016

**Логунова И.В.,**  
к.э.н., доцент ВГТУ,  
г. Воронеж, Российская Федерация

## **РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Развитие информационных технологий, процессы глобализации, появление новых организационных форм, инновационная активность, возрастание роли человеческого фактора, ориентация на потребителя составляют основу новой экономики, главными ценностями которой выступают знания и информация, определяющие конкурентоспособность и перспективы современных организаций.

Новый экономический уклад, характерный для постиндустриального этапа развития общества, можно считать инновационной экономикой, ориентированной на постоянный поиск новой информации и формирование новых знаний, способствующих решению возникающих проблем [4, с. 27].

Изменение экономического уклада определяет необходимость трансформации и подходов к управлению, что должно способствовать более рациональному использованию и распространению знаний с целью повышения эффективности организаций и развития инновационной экономики.

Б.З. Мильнер отмечает, что переход организации управления в информационную фазу требует формирования новых моделей поведения организаций. Переходное управление имеет две стороны. Одна из них – изменения в самом управлении (демократизация, децентрализация, переход от вертикальных к горизонтальным связям и др.), а другая – управление самим переходом от одной экономической системы к другой [7, с. 756].

Н.Г. Зеркалий считает, что развитие новых подходов к менеджменту определяется такими факторами, как информационная революция, процессы глобализации, окончательное формирование «рынка потребителя», изменение характера работы сотрудников и, как следствие, появление новых форм и методов управления человеческими ресурсами, в т.ч. мотивации. Новое поколение У активно вовлечено в трудовой процесс на многих предприятиях. Особенностью поколения У являются ориентированность на

быстрый результат и оперативная адаптация к новым условиям, проявление индивидуальности и возможность самореализации. Еще большим потенциалом обладает поколение Z, которое способно анализировать большие объемы информации, генерировать новые оригинальные решения, выполнять несколько задач одновременно без потери качества и всегда быть в курсе последних тенденций [3, с. 5].

Современными тенденциями развития организаций являются: развитие интегрированных операционных систем, развитие организационных структур, развитие систем управления качеством, развитие стимулирования, стабилизация состава работников, вовлечение работников в управление [7, с. 762].

К направлениям развития менеджмента в условиях экономики знаний можно отнести следующие: новые умения управлять гибким организационными структурами, сетями; новые подходы и методы управления горизонтальными неиерархическими структурами, формировать межотраслевые платформы; развитие новых подходов к управлению сотрудниками новых поколений; построение партнерских отношений с покупателями. Старые методы менеджмента не соответствуют современному состоянию организаций, не способствуют эффективному достижению целей в условиях глобализации и возникновения принципиально новых организационных структур и партнерских сетей, демотивируют сотрудников и не дают возможности использовать их потенциал для развития компании [3, с. 6].

В связи с этим возникает вопрос: каким образом должна измениться теория управления, чтобы соответствовать тенденциям экономики знаний и модели компетенций современного менеджера.

Известно, что в эволюции теории менеджмента выделяются такие подходы, как школы управления, процессный, системный и ситуационный подходы. При этом к школам управления относятся школа научного управления, классическая школа, школа человеческих отношений, поведенческая школа и школа науки управления (количественный подход) [6, с. 126].

Кроме того, выделяются еще эмпирическая школа, школы стратегий, инноваций, лидерства и управления знаниями [5, с. 62].

К подходам в современном менеджменте относятся функциональный, целевой, системный, ситуационный подходы, подход с позиции принятия управленческих решений, процессный подход [2, с. 46].

По мнению О.С. Виханского, А.И. Наумова, развитие управленческой мысли вращается вокруг трех явлений – задачи, человек, управленческая деятельность. Для начальной стадии развития учений об управлении был характерен упор на какое-то одно из этих явлений, появились «одномерные» теории управления (научное управление, бихевиористские учения, организационные теории). С углублением знаний об управлении и изменением характера управления все большее развитие стал получать синтетический подход, синтетические учения об управлении: системный подход, эмпирическая школа П. Друкера, ситуационные теории, модель 7S, теория Z [1, с. 62].

В настоящее время речь идет уже не о постиндустриальном обществе, а о «поступравленческом» и даже «посторганизационном», но которое в принципе невозможно без менеджеров и администраторов, что еще раз подчеркивает важность человеческого фактора, несмотря на горизонтальную иерархию и отсутствие границ. Автор

разделяет точку зрения относительно того, что новые теоретические разработки должны фокусироваться на управлении знаниями, скорости принятия решений, управлении талантами, сотрудничестве и коммуникациями, формировании организационных структур, повышении открытости в обмене информацией и знаниями, развитии лидерства [5, с. 73].

Таким образом, эффективность использования информационных технологий и расширение пространства функционирования организаций связаны в первую очередь с нехваткой профессиональных менеджеров, недостаточной подготовкой современных специалистов, т.е. актуальным направлением остается человеческий фактор. Все большее развитие должны получить теория человеческого и интеллектуального капитала, теории мотивации, формирование организационной культуры, в т.ч. организационной лояльности, управление человеческими ресурсами, в т.ч. разработка модели компетенций, мотивация и обучение.

### **Список использованной литературы**

1. Виханский О. С. Менеджмент: учебник [Текст] / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 6 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА - М, 2014. 656 с.
2. Елфимова И.Ф. Организация управления производственным процессом на основе ситуационного подхода [Текст] / И.Ф. Елфимова. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Воронеж, 1993. 17 с.
3. Зеркалий Н.Г. Использование новых концепций для формирования инструментария современного менеджмента [Текст] // Менеджмент в России и за рубежом. №6, 2015. С. 3 - 11.
4. Логунова И.В. Становление и особенности инновационной экономики [Текст] / И.В. Логунова // Экономинфо. 2008. №10. С. 23 - 27.
5. Теория и искусство управления [Текст] / Под науч. ред. А.М. Лялина, З.П. Румянцевой: государственный университет управления, Институт государственного управления и права ГУУ. – Изд. 2 - е, перераб. и доп. – М.: ГУУ, 2011. – 503 с.
6. Мескон М. Основы менеджмента: пер. с англ. [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Р. Хедоури под общ. ред. Л.М. Евенко. М.: Дело, 2009. 672 с.
7. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник [Текст] / – М.: ИНФРА - М, 2014. – 810 с. – (Серия «Высшее образование»)

© Логунова И.В., 2016

**Локтионова Ю.Н.**,  
к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит  
РГСУ, г. Москва, Россия  
**Абрамова М. В.**,  
студентка 4 курса специальность «Экономическая безопасность»  
РГСУ, г. Москва, Россия

### **ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДНИКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ**

В данной статье рассмотрим и проанализируем деятельность посредников на рынке ценных бумаг, а именно деятельность дилеров и брокеров.

Актуальность темы в том, что сейчас большинство сделок на рынке ценных бумаг между эмитентами и инвесторами заключается с помощью профессиональных посредников, которые предусматривают все финансовые риски, связанные с купле - продажей той или иной ценной бумаги, а также ведут свою деятельность на профессиональной основе. По словам автора Локтионовой Ю.Н., важной особенностью банковского дела является и банковские технологии в России, которые в настоящий момент не соответствуют мировому и международному уровню. Российская банковская сфера пока зависит от западной банковской системы. Освоение западных финансовых рынков, постепенное сближение с мировыми стандартами характерно для банковской деятельности России в настоящее время. В банковской сфере реализуются новые виды услуг, к ним относятся: фондовые операции, карточные операции, депозиты физических и юридических лиц, операции с драгоценными металлами, трастовые, ипотечные, налоговые операции, инвестиционная деятельность, международные платежи, посреднические операции и т.д. В банковской сфере происходит множество изменений со стороны государства и внешних факторов, а также законодательной базы. Следить за изменением на финансовых рынках и вовремя на них реагировать российским банкам становится все труднее. Все это связано с тем, что средства банковской автоматизации, как правило, отстают от последних нововведений, а технологии «опережают» время. [2].

Целью исследования является анализ и сравнение брокерской и дилерской деятельности на рынке ценных бумаг РФ.

Под брокерской деятельностью признается деятельность по исполнению поручения клиента (в том числе эмитента эмиссионных ценных бумаг при их размещении) на совершение гражданско - правовых сделок с ценными бумагами и (или) на заключение договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, осуществляемая на основании возмездных договоров с клиентом (далее - договор о брокерском обслуживании).<sup>1</sup>

Дилерской деятельностью признается совершение сделок купли - продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен покупки и / или продажи определенных ценных бумаг с обязательством покупки и / или продажи этих ценных бумаг по объявленному лицу, осуществляющему такую деятельность, ценам.<sup>2</sup>

Требованиями к проведению брокерской и дилерской деятельности являются:

1. Наличие специального разрешения или лицензии.
2. Наличие капитала установленного минимального размера.
3. Квалификационные требования.
4. Добросовестность.
5. Приоритет интересов клиента.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг, осуществляющие брокерскую и дилерскую деятельность, именуются брокером и дилером соответственно.

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 22.04.1996 N 39 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О рынке ценных бумаг" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016), Ст. 3.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 22.04.1996 N 39 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О рынке ценных бумаг" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016), Ст. 4.

Проведем сравнительный анализ данных посредников на рынке ценных бумаг.

<b>Критерий сравнения</b>	<b>Брокер</b>	<b>Дилер</b>
Осуществление деятельности	По поручению клиента	От своего имени и за свой счет
В чьих интересах	В интересах клиента	В своих интересах
Вознаграждение	Комиссия, обусловленная договором	Разница между продажей и покупкой ценных бумаг; самостоятельно устанавливает процент накрутки
Риск убытка	Не имеет, получает вознаграждение в любом случае	Исходя из условий рынка, т.к. ведет свою деятельность от своего имени и за свой счет

Отсюда следует, что брокер и дилер – юридические лица, осуществляющие профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, однако результат деятельности дилера зависит от того, насколько грамотно он установит процент накрутки и сможет найти подходящего клиента, а брокер действует по поручению и получает установленное договором вознаграждение.

Перейдем к анализу брокерской и дилерской деятельности. Рассматривая статистику количества организаций, имеющих лицензию на осуществление брокерской и дилерской деятельности в период с января 2014 г. по апрель 2016 г., можно увидеть существенные отличия в деятельности посредников.

Таблица 1. Сравнительный анализ брокерской и дилерской деятельности за период с января 2014г. по апрель 2016г.

<b>Дата</b>	<b>Брокерская деятельность</b>	<b>Дилерская деятельность</b>
17.01.2014	885	888
30.01.2015	803	811
05.02.2016	616	633
08.04.2016	590	605

Таким образом, количество брокерских организаций за 2 года сократилось 33 % , а дилерских организаций – на 32 % . Причиной такого спада является стагнация на рынке ценных бумаг, т.к. биржевые индексы не показывают особого роста, соответственно объемы торгов акциями и срочными контрактами тоже начали сокращаться. Это мешает привлечению новых инвесторов, следовательно, потребность в посредниках снижается. Если объемы торгов увеличатся, то, вероятнее всего, количество брокерских и дилерских организаций снова возрастет. [3]. По словам Александра Афанасьева, председателя правления ОАО «Московская биржа», - «Московская биржа планирует изменить систему

тарифов для профессиональных участников торгов. Система усложнится, в ней будет больше комиссионных платежей, не привязанных к объему сделок. В результате сама биржа не обязательно будет зарабатывать больше. А для брокеров и их клиентов будут созданы новые стимулы, чтобы они наращивали обороты».

### Список литературы

1. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39 - ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О рынке ценных бумаг" (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016), Ст. 4.
2. Локтионова Ю.Н. Специфические особенности банковской сферы в РФ. The International Scientific and Practical Congress of Economists and Jurists "THE GLOBAL SYSTEMIC CRISIS: NEW MILESTONE IN DEVELOPMENT OR AN IMPASSE?" ISAE "Consilium". 2015. С. 77 - 80.
3. Фиолетов Е.Б. Развитие интеграционных процессов в брокерской и дилерской деятельности на рынке ценных бумаг., 2008г.

© Локтионова Ю.Н., Абрамова М.В., 2016

**Лукашенко А.Н.**

студентка 3 курса направление Экономика

Научный руководитель: канд.экон наук, доцент Стецонич Ю.Н.

ЧОУ ВО «Институт правоведения и предпринимательства»

СПб, Российская Федерация

## АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Денежные средства – это деньги в наличной и безналичной форме, которые используются юридическими лицами и физическими лицами для удовлетворения потребностей и исполнения обязанностей, это средства платежа и важнейший вид финансовых активов. Движением денежных средств является поступление и расходование денег в наличной и безналичной форме. На современном этапе экономики организации и индивидуальные предприниматели уделяют особое внимание учету и анализу движения денежных средств, поскольку высока потребность в ликвидных активах.

Учет денежных средств в коммерческих организациях ведут с использованием активных счетов 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 57 «Переводы в пути». Сведения о наличии денежных средств на этих счетах отражают в активе Бухгалтерского баланса по статье денежные средства, а движение по счетам в специальной форме годовой бухгалтерской отчетности «Отчет о движении денежных средств» [1]. Существует ряд признаков, по которым классифицируют виды денежных средств или потоков (по участию в хозяйственном процессе, по направлениям движения, по уровню оптимальности, времени, моменту оценки, характеру формирования и другим признакам) [2, с.498]. Отчет содержит три группы показателей: денежные потоки по текущим; инвестиционным; финансовым операциям. Такой формат представления

сведений о движении денежных средств позволяет углубить оценку эффективности использования денежных средств с учетом интересов разных групп пользователей информации.

Для составления отчета о движении денежных средств используется прямой или косвенный метод. Первый раскрывает абсолютные суммы, то есть все поступившие и израсходованные денежные средства, а во втором - чистая прибыль (убыток) корректируются на сумму операций, которые имеют не денежный характер, которые связаны с выбытием долгосрочных активов, а также осуществляется корректировка на величину изменения оборотных активов или текущих пассивов. Второй метод позволяет перейти от величины полученного финансового результата к величине чистого денежного потока (показателю общего изменения денежных средств за отчетный период) [3,с.180]. Каким бы способом организация не составляла отчет о движении денежных средств за отчетный период, в любом случае отражаются источники получения денежных средств и направления их использования.

На основе отчета о движении денежных средств можно определить, например, какой эффект оказывают принятые управленческие решения (привели к сокращению производства или наоборот к расцвету; к росту затрат или к их минимизации). Также на основе отчета можно оценить платежеспособность компании, выявить свободный денежный поток, который находится в распоряжении компании [4,с.320]. При формировании показателей отчета о движении денежных средств необходимо учитывать особенности, которые можно разделить на две группы: связанные с отражением движения денежных средств; связанные с анализом движения денежных средств (табл. 1).

Таблица 1 – Аспекты формирования отчета о движении денежных средств

№	Аспект	Характеристика
1.	Метод составления отчета	Возможные варианты: прямой и косвенный.
2.	Порядок формирования денежного эквивалента	Отсутствует точное понятие, что следует отражать в качестве денежного эквивалента, как следует рассчитывать и распределять проценты. Кроме обычных процентных платежей необходимо учитывать иные платежи(по финансовой аренде на расходную и процентную часть, капитализированные при строительстве основных средств и т. д.)
3.	Учет требований отечественных стандартов и МСФО	В российском стандарте данный отчет имеет рекомендованную форму и перечень статей, которых придерживается большинство компаний. Согласно МСФО компания сама определяет структуру отчета, а типовая форма отсутствует (ФПСАД №2 и МСА №230)

Про формировании отчета отчет о движении денежных средств необходимо придерживаться закрепленных в учетной политике положений формирования отчетных показателей [5]. Отчет свидетельствует о характере управления денежными средствами организации, используется как внутренними пользователями (бухгалтеры, менеджеры и

аудиторы в анализе и расчете различных коэффициентов), так и внешними (контрагенты, кредиторы и др.) [6,с.64]. Целью анализа показателей отчета о движении денежных средств является выявление проблем платежного характера и эффективности использования средств в хозяйственной деятельности, оценки платежеспособности и ликвидности для определения возможности дальнейшего сотрудничества.

### Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности» // Консультант плюс. URL: [http:// base.consultant.ru](http://base.consultant.ru) (дата обращения: 15.04.2016г.)
2. Лытнева Н.А., Парушина Н.В., Кыштымова Е.А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник. –М.: Феникс, 2011, 604 с.
3. Смекалов П.В., Стецюнич Ю.Н. Основы и принципы бухгалтерского учета в сельском хозяйстве: монография. - СПб, ИЦЗ, 2008, 295 с.
4. Стецюнич Ю. Н. Место учетных принципов в системе нормативного регулирования // Проблемы и пути социально - экономического развития: город, регион, страна, мир III Международная научно - практическая конференция: сборник статей. Под общей редакцией В.Н. Скворцова, 2013, С. 316 - 322.
5. Грищенко Ю.И. Организация и управление денежными потоками от финансовой деятельности компании // Справочник экономиста № 12, 2008
6. Стецюнич Ю.Н. Применение допущения имущественной обособленности в бухгалтерском учете // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2011. Т. 6. № 4. С. 63 - 70

© Лукашенко А.Н., 2016

**Лукьянова Э.М.**

студентка 4 курса

Поволжский государственный университет сервиса

г. Тольятти, Российская Федерация

### **АКТУАЛИЗИЦИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА УБЫТКОВ В ВИДЕ БЕЗНАДЕЖНЫХ ДОЛГОВ**

В соответствии со ст. 247 НК РФ (Налоговый Кодекс РФ (часть вторая) от 08.08.2000 № 117 - ФЗ (ред. от 05.06.13)) объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком, уменьшенная на величину расходов, которые определяются в соответствии с 25 главой НК РФ [1]. Именно поэтому в НК РФ четко прописано, какие расходы относятся к тем, которые уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль. В соответствии с под. 2 п. 2 ст. 266 НК РФ, в составе внереализационных расходах налогоплательщик имеет право учесть убытки в виде безнадежных долгов. При этом нужно учитывать несколько принципиальных моментов, которые позволят налогоплательщику за счет списания безнадежных долгов на

внереализационные расходы уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль. Именно поэтому рассмотрение данного вопроса является актуальным в современных условиях хозяйствования, способным минимизировать риски налогоплательщика, оптимизировать налоговую и бухгалтерскую учетную политику и надлежащим образом выстроить систему внутреннего налогового контроля [4, с.52].

Так, долги могут быть признаны безнадежными, которые удовлетворяют следующим критериям, представленные на рисунке 1.

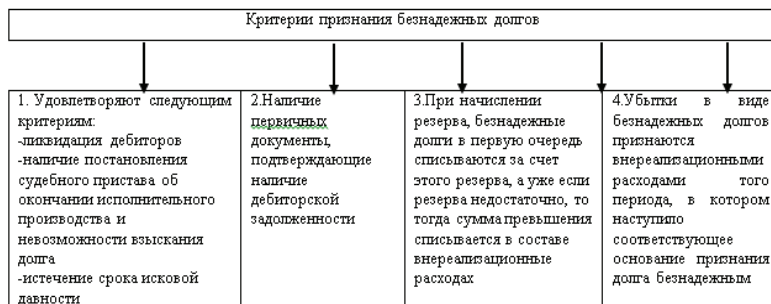


Рисунок 1. Критерии признания безнадежных долгов в целях налога на прибыль

Рассмотрим подробно каждый из представленных критериев признания безнадежных долгов. В целях налога на прибыль в соответствии с п. 2 ст. 266 НК РФ долги могут быть признаны безнадежными, если они удовлетворяют следующим критериям:

- ликвидация дебиторов;
- наличие постановления судебного пристава об окончании исполнительного производства и невозможности взыскания долга по одному из двух основания:
  - невозможно найти должника
  - у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание;
- истечение срока исковой давности.

В соответствии с п. 1 ст. 252 НК РФ для признания расходов, понесенных налогоплательщиком, основанием являются документы, подтверждающие правомерность признания безнадежного долга в составе внереализационных расходов:

первичные документы, подтверждающие наличие дебиторской задолженности (договоры, акт приема - передачи, товарная накладная);

в случае ликвидации дебитора – выписка ЕГРЮЛ;

в случае получения постановления судебного пристава об окончании исполнительного производства – постановление судебного пристава;

в случае истечение срока исковой давности – документ подтверждающий истечение срока исковой давности (здесь учитываются требования ГК РФ, размер, срок исковой давности и, в связи, с чем он прерывается, самый распространённый случай — это подписание акта сверки, который прерывает срок исковой давности). Минфин РФ постоянно издает разъяснения, в которых указывается о том, что для того чтобы задолженность признать в составе убытков должно пройти 3 года, с даты подписания

последней сверки должником. Такая позиция высказана в письме Минфина РФ от 10.07.2015 года № 03 - 03 - 06 / 39756.

Понятие безнадежный долг, который присутствует в 25 главе ст. 266 НК РФ, шире, чем понятие сомнительный долг. Сомнительные долги в целях налога на прибыль являются основанием для формирования резерва по сомнительным долгам и представляют собой долги, возникшие только в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг [2, с.60]. Безнадежными долгами, которые списываются на расходы уменьшающую налоговую базу на прибыль, признаются долги, возникшие по любым основаниям (задолженность, возникшая из договора займа, задолженность, возникшая в связи с оплатой аванса поставщику, который не выполнил свои обязательства по поставке товара, работ, услуг). Из вышесказанного нужно отметить, что в соответствии с п.5 абз. 2 ст. 266 НК РФ при начислении резерва, безнадежные долги в первую очередь списываются за счет этого резерва, а уже если резерва недостаточно, то тогда сумма превышения списывается в составе внереализационных расходов. Однако, это требование относится только к безнадежной задолженности покупателей и заказчиков, т.е. к тем долгам которые в соответствии с главой 25 НУ РФ признаются сомнительными. Если же признается безнадежная задолженность, которая не связана с расчетами за товары, работы, услуги, то такие безнадежные долги списываются сразу на убытки, независимо от того есть ли начисленный резерв по сомнительным долгам или его нет. К такому выводу пришел Президиум высшего Арбитражного суда, которые содержится в постановлении от 17.06.2014 № 4580 / 14.

Для признания безнадежных долгов в составе убытков, уменьшающих налоговую базу на прибыль, необходимо понимать момент признания безнадежных долгов в налоговом учете [3, с. 488]. По правилам 25 главы НК РФ убытки в виде безнадежных долгов признаются внереализационными расходами того периода, в котором наступило соответствующее основание признания долга безнадежным:

если списывается задолженность ликвидированного дебитора, то задолженность признается в том периоде, когда должник был ликвидирован;

если задолженность списывается по факту наличия постановления от судебного пристава, значит дата признания расходов – это дата постановления;

если списывается задолженность по факту истечения срока исковой давности, то дата признания расходов – дата истечения срока исковой давности.

Также необходимо отметить, что в бухгалтерском учете основанием для списания в состав убытков безнадежных долгов, которые выявлены по результатам инвентаризации дебиторской задолженности, осуществляется на основании приказа руководителя о списании дебиторской задолженности по причине ее безнадежности. При этом, критерии признания долгов безнадежными, разрабатываются организацией самостоятельно и фиксируются в учетной политике экономического субъекта [5, с. 144]. Но для целей налогового учета приказ руководителя о списании задолженности никакой роли играть не будет.

Таким образом, сегодня при строгом и ответственном соблюдении всех вышеперечисленных критериев, налогоплательщик имеет право уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль за счет списания безнадежных долгов на внереализационные расходы.

### Список использованной литературы:

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) [Электронный ресурс]: федеральный закон № 117 - ФЗ: принят ГД ФС РФ 5 августа 2000 года // режим доступа: КонсультантПлюс: Версия Проф.
2. Медведева Е.В. Построение системы налогового контроля финансовых результатов в строительных организациях / Е.В. Медведева // Вестник НГИЭИ. - 2015. - № 1(44). – С. 60 - 64
3. Медведева Е.В. Современные подходы к формированию и развитию стратегии управления на предприятиях сферы услуг [Текст] / Е.В. Медведева // Научное обозрение. – 2012. - № 2. – С. 488 - 498.
4. Парамонова Л.А. Внутренний контроль в оценке экономической безопасности, бухгалтерских и налоговых рисков / Л.А. Парамонова // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2013. - № 3(10). – С.52 - 55.
5. Парамонова Л.А. Типология основных компонентов учетной политики экономического субъекта / Л.А. Парамонова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. - № 1(27). – С.144 - 148.

© Лукьянова Э.М. 2016 год.

**Маркова Г.И.,**

Старший преподаватель  
Экономического факультета  
ТувГУ,  
г. Кызыл, Тува, РФ

## РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКИ ТУВА

Россия ставит перед собой амбициозные, но достижимые цели долгосрочного развития, заключающиеся в обеспечении высокого уровня благосостояния населения и закреплении геополитической роли страны как одного из лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня.

Малое (среднее, крупное) предпринимательство является важным инструментом для первоначальной отработки новых технологических и экономических проектов, преодоления бедности населения, создания цивилизованной конкурентной среды, формирования среднего класса собственников, способствующего социальной стабильности в обществе, увеличения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, обеспечения занятости населения [1].

Повышение экономического потенциала республики, увеличение объемов производства, создание новых рабочих мест, рост благосостояния населения - основные задачи инвестиционной деятельности Республики Тыва. Приоритетными направлениями вложения инвестиций в республике являются инновации, модернизация и создание высокоэффективных производств, развитие экономической инфраструктуры (транспортной, телекоммуникационной, финансовой), малого бизнеса и социальной сферы.

Анализ деятельности малого бизнеса показывает, что субъекты малого (среднего, крупного) бизнеса являются сегодня одной из наиболее мобильных и динамично развивающихся сфер экономики.

Малое (среднее, крупное) предпринимательство играет важную роль в развитии конкуренции и ограничении монополизма крупных производителей, наиболее полном удовлетворении спроса на товары и услуги. Особенно это значимо для развития относительно изолированных и сравнительно небольших по емкости локальных рынков товаров и услуг Республики Тыва.

При государственной финансовой поддержке с 2007 года в Республике Тыва создано 23 малых инновационных компании, сохранена деятельность 4 действующих инновационных компаний, реализовано 2 крупных инновационных проекта в сфере растениеводства и промышленной переработки.

Вместе с тем условия для развития инновационной деятельности в Республике Тыва остаются неблагоприятными. Сектор перерабатывающих производств - основной потребитель новых технологий и разработок - не играет существенной роли в экономике республики. Осложняет положение неспособность региональных учреждений науки и высшего профессионального образования производить конкурентоспособные продукты интеллектуальной деятельности в части результатов, имеющих прикладное значение для экономики республики.

Организация работы по скоординированному решению обозначенных проблем требует выбора соответствующего программного инструментария инновационного развития Республики Тыва. В рамках программы представляется необходимым максимально снизить инвестиционные риски в инновационную деятельность на территории Республики Тыва путем стимулирования эффективных институциональных и технологических преобразований в экономике и содействия интеграции деятельности производств с организациями исследовательского профиля [3].

В Республике Тыва осуществляют деятельность 12 потребительских обществ, входящих в состав Союза потребительских обществ Республики Тыва, которые являются основными операторами, осуществляющими торговую деятельность в сельской местности. Потребительские кооперативы включают в свою структуру 150 магазинов, в том числе 112 в сельских поселениях. В силу сложившихся особенностей Республики Тыва - значительной протяженности, невысокой плотности - более 6 сельских населенных пунктов Республики Тыва обслуживаются автолавками, принадлежащими организациям потребительской кооперации.

Одним из важных направлений в экономическом и политическом развитии Республики Тыва является развитие внешнеэкономических и межрегиональных связей. Тува является приграничным регионом Российской Федерации, граничит на юге с четырьмя аймаками Монголии: Завханский, Увсанурский, Кобдоский и Баян - Ульгийский, с которыми налажены внешнеэкономические связи.

Республика Тыва реализует межрегиональные связи в рамках заключенных соглашений о торгово - экономическом, научно - техническом и культурном сотрудничестве с администрациями Новосибирской и Томской областей, Красноярского края, правительствами республик Алтай, Бурятия и Хакасия, а также Правительством г. Москвы

и Московской области. Для реализации данных соглашений подписан ряд протоколов с конкретными мероприятиями со сроками выполнения до 2 - 3 лет.

Основная цель в сотрудничестве с регионами - активизация и повышение эффективности взаимодействия с субъектами Российской Федерации, содействие привлечению инвестиций, налаживание производственной кооперации с предприятиями регионов, развитие торгово - экономических, научно - технических и культурных связей.

### **Список используемой литературы**

1. Воронов А.А. Малый бизнес - стратегический приоритет национальной конкурентоспособности России. // Эксперт, №11, 2010. - С.15 - 19
2. Отчет "Основные мероприятия по развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Тыва в 2010 - 2013 году"

© Маркова Г.И., 2016

**Михайлова Н.С.**

канд. экон. наук, старший преподаватель УрЮИ МВД России,  
г. Екатеринбург, Российская Федерация

**Овчинников А.С.**

курсант 4 курса факультета подготовки сотрудников полиции  
УрЮИ МВД России,  
г. Екатеринбург, Российская Федерация

## **РОЛЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

### **Аннотация**

Являясь своеобразным эквивалентом денежных средств, электронные деньги активно используются при совершении большого количества сделок в любой точке земного шара. Выполняя те же функции, что и бумажные, электронные деньги являются наиболее гибким инструментом в системе финансовых расчетов и, тем самым, обладают большим потенциалом в системе денежно - кредитного обращения, привлекая своей простотой и удобством хранения.

### **Ключевые слова**

Электронные деньги, средства платежа, электронно - платежная система.

Для того, чтобы перейти к более подробному анализу понятия «электронные деньги», предварительно необходимо дать определение самому термину «деньги».

В широком смысле термин «деньги» означает абсолютно ликвидное средство обмена, которое может быть использовано в любой точке земного шара.

Самыми старыми специально выпущенными деньгами считается Милетская денежная система (по названию г. Милет) VII - начало V вв. до н.э., Фокейская (по названию г. Фокеи) VII – 30 - е гг. IV в. до н.э. и персидская. Все они были вытеснены с рынков золотыми монетами Александра Македонского (336 - 323 гг. до н.э.).

Привычные для современного человека бумажные деньги, впервые в мире появились в Китае около VIII века н.э. Об этом известил Европу венецианский путешественник Марко Поло, который посетил Пекин в 1286 г. Однако в Европе выпуск бумажных денег начал практиковаться лишь в XV веке, когда Иоганн Гуттенберг изобрел печатный станок. Однако золотые деньги не спешили сдавать свои позиции, и широкое распространение бумажные ассигнации получили только в XVII - XIX вв., когда к эмиссии таких денежных знаков прибегли Франция, Англия, США и другие страны [6].

Что касается России, то в конце X в. в Киевской Руси начинается чеканка первых собственных монет из золота и серебра (златники и сребреники). А бумажные деньги были выпущены во времена правления Екатерины II в 1769 году. Ассигнации достоинством в 25, 50, 75 и 100 рублей пришли взамен громоздким медным деньгам и стали свободно обмениваться на товары и услуги [10].

Как правило, в настоящее время большинство экономистов выделяет три основных вида денег: металлические, бумажные, кредитные (пластиковые карты, электронные деньги и т.п.).

С каждым годом дизайн монет и купюр совершенствовался, но обществу требовалось более портативное средство обмена:

1. 1980 - е. В обращение были внедрены магнитные и дебетовые карты. Наличные – фактические фиатные деньги - поступают в обращение электронных систем платежей.

2. 1990 - е. Электронные деньги становятся элементом общей системы платежей. В обращении появляются смарт - карты с возможностью хранения суммы денег. Магнитные и смарт - карты не заменили наличные деньги полностью, но доля денежной массы на картах постоянно увеличивается. Электронные деньги во многом способствовали снижению издержек обращения, получению владельцам карт дополнительных удобств, таких как анонимность, оперативность, комфортность работы со счетами. Таким образом, электронные деньги совмещают преимущества наличного и электронного оборота денежной массы.

3. 2000 - е. С развитием электронной коммерции электронные деньги становятся основным средством платежа. Консультативный совет потребителей Федерального Резервного Банка США описывает электронные деньги как «деньги, которые передаются в электронной форме». Электронные деньги имеют гарантии банка или финансового института в виде стандартного банковского счета. Электронные деньги - это чеки, ценные бумаги конкретного номинала, либо сертификаты, существующие в электронном виде и хранящиеся на электронных счетах [5].

Таким образом, в денежно - кредитный оборот вошли электронные деньги.

Под «электронными деньгами» часто неверное понимают пластиковые карты, которые содержат информацию о «предварительно оплаченных товарах», к которым относят пластиковые карты, предлагаемые бензозаправочными организациями, магазинами, транспортными компаниями. Основная ошибка такого мнения состоит в недостаточно четком и точном определении категории «электронные деньги» до недавнего времени, которая бы раскрывала экономическую и правовую сущность. «Доклад об электронных деньгах», опубликованный Европейским центральным банком, раскрывает основные отличия расчетов с помощью «электронной наличности» от сделок с использованием банковских карт. Так, одним из отличий является осуществление расчетов банковскими

картами в безналичной форме, т.е. через банки, тогда как платежи электронными деньгами осуществляются без участия банковской системы. Как экономическая категория, «цифровые деньги» – это платежный инструмент, имеющий свойства как наличных денежных средств – способность провести расчеты, минуя банковские системы, так и традиционных платежных инструментов (чеков, пластиковых карт и т.д.) – возможность осуществления платежей в безналичном виде через счет, открытый в кредитной организации. Система электронной наличности функционирует на основе применения банковских карт и включает ряд операций, которые осуществляются с помощью банкоматов [1, с.11].

В век информационных технологий человечество стремится по максимуму использовать все возможные информационные ресурсы, чтобы облегчить и ускорить финансовые операции.

В настоящее время электронные деньги могут использовать и физические, и юридические лица, начиная с элементарных покупок, сидя на диване, заканчивая многомиллионными контактами на поставку тех или иных товаров.

По оценкам J'son & Partners Consulting, оборот платежей через системы электронных денег в первом полугодии 2014 года вырос на 38 % по сравнению с аналогичным показателем по итогам первого полугодия 2013 года и составил 270 млрд рублей. Оборот рынка по итогам 2014 года достигнет 570 млрд рублей, а к концу 2018 года составит немногим менее 1 трлн рублей [8].

Электронные деньги хранятся в специальных электронных кошельках, которые в свою очередь являются одним из обязательных элементов электронных платежных систем.

Электронные платежные системы (далее ЭПС) являются подвидом платежных систем, которые обеспечивают осуществление транзакций электронных платежей через сети или платежные чипы [5]. В настоящее время в мире насчитывается несколько десятков ЭПС, но наиболее популярные, получившие свое развитие на территории Российской Федерации, в количестве 10 - 15. Сюда можно отнести такие как QIWI , WebMoney, Transfer, Яндекс.Деньги, PayPal, RBK Money (RUpay) и т.п.

Большинство людей все больше совершают сделок именно с помощью электронных денег, т.к. их преимущества очевидны – быстрота и удобство, но помимо преимуществ у данного платежного средства есть и ряд недостатков.

Преимущества:

- легко хранить;
- высокая скорость платежей;
- практичность и универсальность (легко рассчитываться в любое время, в любом месте);
- нет зависимости от кредитных организаций (нет необходимости ездить в банк, если крупная сумма);
- портативность и отсутствие физического износа купюр и монет;
- понятие «сдача» становится не актуальным»;
- нет необходимости пересчитывать денежные средства, система автоматически указывает все перечисления и остаток.

Недостатки:

- для осуществления расчетов необходим Интернет (особенно этот недостаток применим к сельской или малонаселенной местности);
- возможна блокировка денежных средств;

- при использовании электронного кошелька необходимо знать определенный алгоритм действий;

- сбой и неполадки в системе (не всегда деньги можно вернуть);

- отсутствие четкой нормативной правовой базы, направленной на регулирование электронных денежных потоков;

- перед тем как осуществлять расчеты необходимо предварительное осуществление ввода(вывода) денежных средств в (из) электронный кошелек;

- мошенничество (хакерские атаки, компьютерные вирусы и т.п.).

Но есть еще одно свойство присущее электронным деньгам – скрытый характер. С одной стороны, это преимущество (нет необходимости вводить персональные данные плательщика или какими - либо способами подтверждать платеж), с другой стороны – недостаток (с помощью безналичных платежей происходит оплата преступных действий, например, наркотиков, оружия и т.п.).

В частности, такие платежи активно используются мелким и средним бизнесом для ухода от уплаты налогов.

Через электронные платежи можно оплачивать небольшие сделки и услуги, официально незарегистрированные и неотраженные операций в бухгалтерском и налоговом учетах (а стремление налогоплательщиков не платить налоги или платить их в меньшем размере, существовало, существует и будет существовать до тех пор, пока будет государство, и налоги являются основным источником доходной части бюджета).

Еще одна из наиболее распространенных «отмывочных» интернет - схем - легализация наркодоходов [4, с.80].

Таким образом, с распространением электронных денег связан ряд вопросов, ответы на которые еще предстоит найти. Среди них влияние эмиссии электронных денег на объем денежной массы, способность центрального банка осуществлять кредитно - денежную политику прежними методами, роль банковской системы в новой экономике и др. В последние годы эти вопросы активно обсуждаются в научных кругах на Западе, данной тематике были посвящены несколько конференций с участием ведущих ученых (см. список в конце статьи). Недавно также появилось несколько научных публикаций российских экономистов, посвященных анализу этого феномена [9].

### **Список использованной литературы:**

1. Абдеева З.Р. Электронные новации платежных систем посредством банковских карт и электронных денег / З.Р. Абдеева // Российское предпринимательство. - 2014. - № 24 (270). - С. 109 - 114.

2. Коробейникова О.М. Предметный анализ сущности электронных денег как платежных инструментов электронных платежных систем / О.М. Коробейникова // Системное управление. - 2014. - № 1 (22). - С. 3.

3. Логуненков С.Г. Инновационные технологии в розничных платежах: интернет и мобильный банкинг, электронные деньги / С.Г. Логуненков // Известия Санкт - Петербургского государственного экономического университета. - 2011. - № 2. - С. 120 - 122.

4. Михайлова Н.С. Использование электронных платежных систем в криминальных схемах / Н.С. Михайлова // Агропромышленная политика России. - 2012. - № 4. - С. 79 - 81.

5. Электронный ресурс: <http://www.contenton.ru/money-web/money-pay-systems-ru.html> (Дата обращения 18.01.2016).

6. Электронный ресурс: <http://www.globfin.ru/articles/money/money.htm>. (Дата обращения 16.01.2016).

7. Электронный ресурс: <http://www.grandars.ru/student/finansy/elektronnye-dengi.html> (Дата обращения 18.01.2016).

8. Электронный ресурс: <http://www.kioskssoft.ru/news/2014/12/09/3976.html> (Дата обращения 22.01.2016).

9. Электронный ресурс: [http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:4edf33a8c871dec5190003846\\_Evsukov.pdf](http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:4edf33a8c871dec5190003846_Evsukov.pdf) (Дата обращения 16.01.2016).

10. Электронный ресурс: <http://www.russian-money.ru/History.aspx?type=content&id=1#label> (Дата обращения 20.01.2016).

© Михайлова Н.С., Овчинников А.С., 2016

**Мойсеенко С.С.,**

доктор педагогических наук, кандидат технических наук, профессор БГАРФ  
г. Калининград, Российская Федерация

**Скрышник В.П.,**

кандидат педагогических наук, доцент БГАРФ  
г. Калининград, Российская Федерация

## **МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОЖИДАЕМОГО ОБЪЕМА ГРУЗОПОТОКОВ В МОРСКИХ ПОРТАХ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

В последние годы многие порты стран Балтийского моря активно наращивали свой производственный потенциал, связанный с обработкой грузов, повышением качества и эффективности работы на рынке портовых услуг. Однако в условиях перманентных кризисных явлений ожидаемого роста объемов грузопотоков не наблюдается. Так, например, по данным Ассоциации морских портов [1], Большой порт Санкт - Петербург сократил перевалку грузов на 10,7 % . При этом объем транзита грузов РФ через порты стран Балтии за первый квартал 2015 года сократился как минимум на 15 % . В этих условиях обостряется конкуренция между портами стран Балтийского моря за транзитные грузопотоки.

Распределение грузопотоков между конкурирующими портами (например, Балтии) связано с динамикой взаимодействия между странами (портами) и вытекающими из этого структурными особенностями построения партнерских отношений.

В случае ограниченного объема грузопотоков (ГП), когда порты испытывают острый недостаток спроса на услуги, конкурентная борьба обостряется. В этой борьбе приоритет

остается за портами, занимающими в иерархии более высокие позиции и имеющими возможность маневра тарифами. Таким образом, порты - лидеры получают больший объем грузопотоков, а все другие довольствуются «остатками».

Вопросы распределения ресурсов рассматривались в работах многих ученых. Так, методы решения задач распределения ресурсов представлены в работах Вентцеля Е.С., Левина А.И., Румшинского Л.З., Беллман Р. [2; 3; 4; 5]. В трудах Копкина М.Ю., Граничина Н.О. [6; 8] определены задачи оптимального распределения ресурсов в условиях дефицита и конкурентного рынка. Однако вопросы распределения ограниченного объема транзитных грузопотоков в условиях неопределенности разработаны недостаточно. В этой связи актуальной является задача расчета прогностических оценок вероятности получения морскими портами заказов на обслуживание транзитных грузопотоков.

Для исследования распределения при ограниченном объеме грузопотоков воспользуемся понятием и свойствами простейшего события [2, с. 356]. Под потоком событий будем понимать последовательность однотипных событий, наступающих одно за другим в случайные моменты времени. В нашем случае – это ограниченный объем грузопотоков / ограниченный спрос на портовые услуги, который позволяет представить поступление ГП / спроса в виде потока событий, следующих друг за другом в случайные моменты времени. В этом случае потоки событий можно представить как простейший поток, т.к. ему присущи все признаки такого потока [3, с. 204]:

1) вероятностное наступление того или иного числа событий за любой промежуток времени зависит от длительности этого промежутка (а не от начала отсчета), т.к. поток событий существенно разряжен;

2) вероятность не зависит от того, какое число событий, связанное с получением заявок на обслуживание ГП, наступило до начала рассматриваемого промежутка времени [4, с.57];

3) за малый промежуток времени вероятность наступления одного события приблизительно пропорциональна и равна длительности такого промежутка, а вероятностью наступления двух и более событий можно пренебречь (например, если вероятность наступления события 0,07, то вероятность одновременного наступления двух событий будет  $P = 0,07^2 = 0,0049$ , вероятность наступления трех событий –  $P = 0,07^3 = 0,000343$ ).

В качестве случайной величины  $X$  примем интересующее нас число событий  $m$  простейшего потока, наступающих за промежуток времени  $t$ , который подлещит дискретизации в виде счета типа  $t=0,1,2,3,\dots$ . Тогда мы получим вероятность случайного события путем соотношения [3, с. 105].

$$P_m(t) = P_{(\text{событие} = m)} = P(\chi X = m), \quad (1)$$

где  $P_m(t)$  – вероятность того, что за фиксированный промежуток времени  $t$  наступит ровно  $m$  событий простейшего потока [4, с. 98].

Вычисление вероятности можно осуществить, варьируя промежутки времени  $t$  и  $t+\Delta t$ , отличающиеся друг от друга бесконечно малым изменением интервала  $\Delta t$ ; при этом сравнению подлежат вероятности  $P_m(t)$  и  $P_m(t+\Delta t)$  [2, 3, 5].

Рассмотрение вероятностей  $P_m(t)$  и  $P_m(t+\Delta t)$  «разряженного потока» событий однозначно соответствует распределению Пуассона [2; 4], которое можно записать в виде:

$$P(x = m) = \frac{\alpha^m}{m!} \cdot e^{-\alpha}, \quad (2)$$

где  $\alpha = \lambda t = \text{const}$  – параметр, зависящий от характера разряженного потока событий, пропорционального времени  $t$ .

Статистический смысл параметра  $\lambda$  известен из теории вероятности и распределений [2; 3; 5]: если единицу времени разбить на  $N$  равных промежутков, то  $\Delta t = 1 / N$  и вероятность  $P(\Delta t)$  можно заменить [4]:

$$p(\Delta t) \approx \frac{\lambda}{N}, \quad (3)$$

где  $\lambda / N$  – относительная частота успешных сделок (например, направление транзитного ГП через порты Юго - Восточной Балтики) за промежуток времени  $\Delta t$ , а это означает, что  $\lambda$  – это среднее число успешных сделок за единицу времени. Но если  $\lambda$  – средняя величина, а интервал  $t$  дискретизированный, то  $\lambda t = \alpha$ .

Таким образом, выражение (2) и есть известный закон распределения Пуассона, статистически подтвержденный таким громадным количеством данных, включая массивы данных из природы, социума и биологии, экономики, грузоперевозок и т.д.

Выражение (2) характеризует рассматриваемые ГП (спроса на портовые услуги) в условиях их ограниченности / дефицита. Дальнейшее исследование предусматривает получение выражений для определения вероятности перераспределения ограниченного объема ГП в зависимости от иерархического положения портов.

При дефиците спроса / ГП и при сравнительно малой средней вероятности их потока поступления (например,  $<0,1$ ) вероятность получения ГП при одной успешной сделке ( $m=1$ ) будет равна:

$$P(m=1) = \frac{\alpha^1}{1!} \cdot e^{-\alpha} \quad (4)$$

При последовательности двух ценных сделок:

$$P(m=2) = \frac{\alpha^2}{2!} \cdot e^{-\alpha} \quad (5)$$

Следует отметить, что в условиях границ применения закона Пуассона рассчитывать на большое число сделок (ГП), при котором можно было бы обеспечить грузами достаточно большое количество портов, практически маловероятно. Обычно порты в условиях стагнации экономики обеспечиваются работой по обслуживанию ГП в небольших объемах. Кроме того, любое построение модели связано с формализацией и допустимым упрощением ситуаций [9; 10; 11]. Здесь важна преследуемая цель, которая в нашем случае связана не столько с нахождением каких - то математических функциональных зависимостей, сколько с той степенью различий и отношения этих зависимостей, в частности, от закона Пуассона.

При таких условиях выражение (5) позволяет определить вероятность распределения ГП при последовательном совершении двух успешных сделок (ГП). В этом случае весьма достоверно предположить, что ГП от одной сделки пойдет в основном на порт  $N_1$  в иерархии, а ГП второй сделки, соответственно,  $N_{106} + N_{206}$ , т.е. каждому порту достанется ГП в виде некоторых непрерывно коррелируемых усредненных величин в соответствии с (4) и (5). Тогда для порта  $N_1$  ( $N_{i=1}$ ) имеем объем ГП, пропорциональный сумме вероятностных величин распределений [2; 3; 4; 5]:

$$P_{N_1}(m=1,2) = \frac{\alpha^1}{1!} \cdot e^{-\alpha} + \frac{1}{2} \cdot \frac{\alpha^2}{2!} \cdot e^{-\alpha} \quad (6)$$

А для порта под номером в иерархии 2 ( $N_{ii}=2$ ) имеем:

$$P_{N_2} = \frac{1}{2} \cdot \frac{\alpha^2}{2!} \cdot e^{-\alpha} \quad (7)$$

Далее по той же методике рассматриваем вероятность при трех успешных сделках одновременно. Получим:

$$P_{N_1}(m=1,2,3) = \frac{\alpha^1}{1!} \cdot e^{-\alpha} + \frac{1}{2} \cdot \frac{\alpha^2}{2!} \cdot e^{-\alpha} + \frac{1}{3} \cdot \frac{\alpha^3}{3!} \cdot e^{-\alpha};$$

$$P_{N_2}(m=2,3) = \frac{1}{2} \cdot \frac{\alpha^2}{2!} \cdot e^{-\alpha} + \frac{1}{3} \cdot \frac{\alpha^3}{3!} \cdot e^{-\alpha};$$

$$P_{N_3}(m=3) = \frac{1}{3} \cdot \frac{\alpha^3}{3!} \cdot e^{-\alpha}.$$

По принципу итераций можно записать распределение вероятностей при  $i$  - успешных повторяемых сделках:

$$P_{N_1}(m=1,2,\dots,i) = \frac{\alpha^1}{1!} \cdot e^{-\alpha} + \frac{1}{2} \cdot \frac{\alpha^2}{2!} \cdot e^{-\alpha} + \dots + \frac{1}{i} \cdot \frac{\alpha^i}{i!} \cdot e^{-\alpha};$$

$$P_{N_2}(m=2,3,\dots,i) = \frac{1}{2} \cdot \frac{\alpha^2}{2!} \cdot e^{-\alpha} + \frac{1}{3} \cdot \frac{\alpha^3}{3!} \cdot e^{-\alpha} + \dots + \frac{1}{i} \cdot \frac{\alpha^i}{i!} \cdot e^{-\alpha};$$

$$P_{N_3}(m=3,4,\dots,i) = \frac{1}{3} \cdot \frac{\alpha^3}{3!} \cdot e^{-\alpha} + \frac{1}{4} \cdot \frac{\alpha^4}{4!} \cdot e^{-\alpha} + \dots + \frac{1}{i} \cdot \frac{\alpha^i}{i!} \cdot e^{-\alpha}; \quad (8)$$

...

$$P_{N_i}(m=i) = \frac{1}{i} \cdot \frac{\alpha^i}{i!} \cdot e^{-\alpha}.$$

Рассмотрим простейший пример распределения ограниченного объема грузопотоков между четырьмя портами, иерархия которых задана  $\Pi_1, \Pi_2, \Pi_3$ . Спрос на обслуживание транзитных грузов варьируется в пределах от одной до десяти заявок в сутки и в среднем составляет  $\lambda=5$ . Средний грузопоток по каждой заявке составляет 10000 тонн. Исследуя выражение (8), рассчитаем распределение вероятности получения заявок на обслуживание транзитных грузопотоков. Данные расчета приведены в таблице 1.

Таблица 1. Распределение вероятности получения заявок на обслуживание транзитных грузопотоков (при  $\lambda=5$ )

Приоритеты портов	Распределение заявок на обслуживание	Значение $P_{\text{пюбц}}$
$\Pi_1$	$P_{\Pi_1}(m=1,2,3,4,5,6,7,8,9,10)$	0,257
$\Pi_2$	$P_{\Pi_2}(m=2,3,4,5,6,7,8,9,10)$	0,223
$\Pi_3$	$P_{\Pi_3}(m=3,4,5,6,7,8,9,10)$	0,181
$\Pi_4$	$P_{\Pi_4}(m=4,5,6,7,8,9,10)$	0,134
$\Pi_5$	$P_{\Pi_5}(m=5,6,7,8,9,10)$	0,090

Из таблицы 1 видно, что первые по приоритету порты получают больше заявок и, соответственно, в них поступит больше транзитных грузов для их обработки и дальнейшей отправки. Последний по приоритету порт получает минимальное количество груза. На практике при распределении (выборе портов) для перевалки транзитных грузов принимается во внимание множество объективных и субъективных факторов. Поэтому

предлагаемую здесь модель распределения мы рассматриваем как средство для определения прогностических оценок, которую целесообразно использовать совместно с методом экспертных оценок, что позволит учесть наиболее важные неформализуемые или трудно формализуемые факторы.

Выводы. Предлагаемый метод расчета вероятностных оценок распределения грузопотоков между портами с учетом их приоритетов, определяемых геополитическими, технико - технологическими и экономическими факторами, позволяет:

1. Рассчитывать прогностические оценки объемов транзитных грузопотоков по каждому из конкурирующих портов в условиях ограниченного спроса на обработку грузов, что характерно при кризисных явлениях в экономике.

2. Результаты анализа вероятностных оценок распределения транзитных грузопотоков при различных значениях параметра  $\lambda$  целесообразно использовать при выборе стратегии развития порта и организации его работы в условиях дефицита грузопотоков.

3. Представленная математическая модель может быть положена в основу разработки имитационной модели, что позволит исследовать поведение системы при различных значениях входных параметров.

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

1. Балиев А. Порт теряет груз // Российская бизнес - газета. – 2015. – № 993(14) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2015/04/14/port.html> (дата обращения: 21.02.2016).

2. Вентцель Е.С. Теория вероятностей: учебник / Е.С. Вентцель. - М.: Высшая школа, 2001. - 575 с.

3. Левин А.И. Экономическая динамика: пространственно - временное моделирование: монография / А.И. Левин. – Калининград: Из - во КГТУ, 2000. – 520 с.

4. Румшинский Л.З. Элементы теории вероятностей: учеб. пособие / Л.З. Румшинский. – М.: Наука, 1976. – 242 с.

5. Р. Беллман, С. Дрейфус. Прикладные задачи динамического программирования (перевод с английского) / Р. Беллман, С. Дрейфус. – М.: Изд - во «Наука», 1965. – 460 с.

6. Копкин М.Ю. Применение языка сетей Петри в системах сетевого планирования и управления при дефиците ресурсов / М.Ю. Копкин, В.В. Кульба, Е.А. Микрин // Проблемы управления, 2003 г. – Вып. 2. - С. 35 - 42.

7. Эффективность распределения ресурсов в условиях конкурентного рынка [Электронный ресурс]. URL: [http://studme.org/16330826/politekonomiya/effektivnost\\_gaspredeleniya\\_resurov\\_usloviyah\\_konkurentnogo\\_rynka](http://studme.org/16330826/politekonomiya/effektivnost_gaspredeleniya_resurov_usloviyah_konkurentnogo_rynka) (дата обращения: 21.02.2016).

8. Граничина Н.О. Мультиагентная система для распределения заказов / О.Н. Граничина // Управление большими системами: сборник трудов. 2010. № 30 - 1. С. 549 - 566.

9. Луканин В.Н. Имитационное моделирование и принятие решений в задачах автомобильно - дорожного комплекса: учебное пособие / В.Н. Луканин, О.П. Гуджоян, В.В. Ефремов. – М.: ИНФРА, 2001. – 357 с.

10. Боровской А.Е., А.С. Остапко. Моделирование транспортных процессов. - Белгород: Изд - во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2013. – 225 с.

11. Мойсеенко С.С. Методология проектирования транспортных процессов и систем: монография / С.С. Мойсеенко, Л.Е. Мейлер. - Калининград: Изд - во БГАРФ, 2014. - 218 с.

© Мойсеенко С.С., Скрыпник В.П., 2016

**Погоньшева Д.А.**

д. п. н., профессор  
ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет  
имени академика И.Г. Петровского»  
г. Брянск, Российская Федерация

**Морозова Е.И.**

к.э.н., доцент  
ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет  
имени академика И.Г. Петровского»  
г. Брянск, Российская Федерация

**Морозов С.В.**

старший преподаватель  
ФГБОУ ВО «Брянский государственный аграрный университет»  
г. Брянск, Российская Федерация

## **АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА «НАЛОГ»**

Система управления налогообложением в РФ представляет собой единую централизованную структуру, построенную по иерархическому принципу.

Единая система налоговых органов состоит из Федеральной налоговой службы (ФНС России), Министерства финансов РФ и его территориальных органов. Структура министерства имеет три уровня: федеральный, региональный и местный.

Архитектура информационной системы АИС «Налог» построена в соответствии с иерархией подразделений ФНС России и представляет собой многоуровневую инфраструктуру, включающую:

- пользовательский уровень в виде автоматизированных информационных систем подразделений Федеральной Налоговой Службы РФ,
- уровень обработки и обмена информацией между центром обработки данных и комплексами Федеральной Налоговой Службы РФ;
- транспортный уровень [1, 146].

Главным программным продуктом, обеспечивающим функционирование налоговых органов, является автоматизированная информационная система «Налог», функциональная часть которой представлена программами по функциональным подсистемам, в том числе:

- регистрации предприятий;
- камеральной проверки;
- ведения лицевых карточек предприятий;
- анализ состояния предприятий;
- документальной проверки;

- ведения нормативно - правовой документации;
- внутриведомственные задачи;
- обработка документов физических лиц [2, 91].

Подсистема регистрации предприятий обеспечивает своевременный и полный учет налогоплательщиков с занесением их в Государственный реестр, информацию из которого используют все подсистемы.

Подсистема камеральной проверки обеспечивает контроль за правильностью и своевременностью представления бухгалтерских отчетов, расчетов, деклараций и других платежей в бюджет.

Подсистема ведения Лицевых карточек предприятий обеспечивает учет данных о поступлении налогов по видам, контроль за своевременностью их уплаты в бюджет, осуществляет расчеты пени, сальдо и выдачу справок о недоимках.

Подсистема Анализа состояния предприятий осуществляет анализ на основании данных камеральной проверки, регистрации с формированием списка нарушителей, подлежащих документальной проверке.

Подсистема Документальной проверки обеспечивает контрольные функции и прежде всего в области выявления нарушений исполнения законодательных и распорядительных документов с определением соответствующих санкций.

Подсистема Ведения нормативно - правовой документации обеспечивает работу всех подсистем с законодательными и распорядительными документами всех уровней.

Подсистема Внутриведомственных задач включает задачи по делопроизводству, учету кадров, бухгалтерскому учету и т.п.

Подсистема Обработка документов физических лиц решает задачи обработки и управления информацией по всем видам налогов физических лиц, в том числе и в составе юридических образований в составе АРМ подсистемы «Налогообложение физических лиц» [2, 97].

Создание АИС «Налог» связано с решением ряда проблем: информационное объединение налоговых служб сетями телекоммуникаций; обеспечение возможности доступа к информационным ресурсам каждой из них; разработка, создание и ведение баз данных; оснащение налоговых органов вычислительными комплексами с развитой периферией; разработка программных средств, обеспечивающих решение задач налоговой системы.

### **Список использованной литературы**

1. В. М. Вдовин, Л.Е. Сулова, А.В. Смирнов Информационные технологии в налогообложении. Москва, 2011 - издание: «Дашков и Ко», .208 с.
2. Налоги и налоговая системы Российской Федерации: учебник и практикум для академического бакалавриата. / Под науч. ред. Л.И. Гончаренко. – М.: Издательство Юрайт, 2015, ЭБС Юрайт, 342 с.

© Погоньшева Д.А., 2016  
 © Морозова Е.И., 2016  
 © Морозов С.В., 2016

**Мохров М.А., Мохрова Н.П.**  
 студенты 4 курса  
 экономический факультет  
 ВоГУ,  
 г. Вологда, Российская Федерация  
 Научный руководитель  
**Вихарева Е.В.,**  
 канд. экон. наук, доцент, ВоГУ,  
 г. Вологда, Российская Федерация

## **ОЦЕНКА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПАО «УРАЛЬСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ»**

В настоящее время в России актуальной проблемой в банковской сфере является недостаточная капитализация коммерческих банков. В современной России регулированием банковской деятельности занимается Банк России. Он ужесточает требования к формированию собственного капитала банка и контролирует прозрачность отчётов коммерческих банков. В 2014 году Банк России отозвал лицензии у 87 кредитных организаций из них 73 банка. Одними из причин отзыва лицензий являлись – недостоверная отчётность и потеря капитала. По факту недостоверности отчётных данных было отозвано 11 лицензий, что составляет 15 % от общего количества. Потеря капитала представляет собой уменьшение количества собственных средств до уровня ниже минимального значения уставного капитала, который устанавливается Банком России. По данной причине в 2014 году было отозвано 10 лицензий, 14 % от общего количества отозванных лицензий. [1,2]

В условиях экономического спада большое значение имеют не только показатели кредитной и депозитной политики, но и показатели эффективности и достаточности собственного капитала коммерческого банка. [3]

Целью данного исследования является оценка уровня и структуры собственного капитала ПАО «Уральский банк реконструкции и развития». Анализ целесообразно проводить за 3 календарных года (на 4 отчетные даты), что позволит выявить тенденции при анализе динамики. В данной статье изучен период с 01.01. 2013 по 01.01. 2016 г.г. Значения относительных показателей, характеризующих собственный капитал ПАО «Уральский банк реконструкции и развития» представлен в таблице 1. [4]

Таблица 1

Показатели эффективности и достаточности собственного капитала  
 ПАО «Уральский банк реконструкции и развития» (на начало года)

№	Наименование показателя	Год			
		2013	2014	2015	2016
1	Доходность (оборотчиваемость) собственного капитала	0,73	1,22	1,23	0,93

2	Чистая рентабельность (экономическая отдача) собственного капитала	8,95	14,47	12,30	11,68
3	Финансовый леверидж	10,74	15,02	14,78	18,56
4	Покрытие средств клиентов собственным капиталом	0,12	0,09	0,08	0,07
5	Покрытие депозитов физических лиц основным капиталом	-	-	0,11	0,09
6	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,09	0,06	0,06	0,05
7	Цена собственного капитала	0,06	0,07	0,08	0,10
8	Соотношение основного и дополнительного капитала	-	-	0,97	1,08
9	Структура основного капитала	-	-	-	-
10	Коэффициент иммобилизации	0,38	0,45	0,26	0,26
11	Маржа прибыли	0,83	0,94	0,94	0,83
12	Коэффициент достаточности капитала	0,10	0,07	0,07	0,06
13	Показатель добавочной стоимости	26442831,7	45002215,2	51298189,6	- 52367581,6

Исходя из полученных данных, видно, что доходность собственного капитала в период с 2013 по 2015 года имела тенденцию роста, затем к 1 января 2016 года произошёл спад. Связано это с тем, что банк нарастил собственные средства, за счёт субординированного кредита. Показатель чистой рентабельности собственного капитала значительно увеличился к 1 января 2014 года, за оставшийся анализируемый период наблюдалась динамика спада, но стоит заметить, что этот показатель не снижался до значения 1 января 2013 года. Падение данного показателя связано с тем, что рост чистой прибыли банка происходит медленнее чем рост собственного капитала. Значение показателя финансового

левериджа имел не стабильную динамику, за анализируемый период наблюдались и рост и спад данного показателя. Но в целом показатель к 1 января 2016 года увеличился более чем в полтора раза. Данный рост обусловлен тем, что размер привлечённых средств банка увеличился более чем в 2,5 раза, когда размер собственных средств увеличился всего в 1,5 раза. Показатель покрытия средств клиентов собственным капиталом снизился за анализируемый период на 43 %. Это связано с увеличением средств клиентов банка более чем в 2 раза. Значение показателя покрытия депозитов физических лиц основным капиталом снизилось, по причине того, что у банка рост депозитного портфеля выше роста основного капитала. Снижение коэффициента автономии на 0,04 характеризует рост обязательств банка, которые увеличились более чем в 2,5 раза. Увеличение цены собственного капитала за анализируемый период, связано с ростом расходов на субординированный кредит и расходов, связанных с обеспечением деятельности кредитной организации. Соотношение основного и дополнительного капитала в период с 1 января 2015 по 1 января 2016 года увеличилось на 0,11. Данная ситуация возникла вследствие того, что основной капитал увеличился больше, чем дополнительный. Структура основного капитала показывает отношение базового капитала к добавочному. Значение данного показателя отсутствует, так как у ПАО «УБРиР» нет добавочного капитала. Коэффициент иммобилизации за анализируемый период не превышал значения выше 40 %, кроме значения 2014 года, так как банк в данном году профинансировал вложения в основные средства. Маржа прибыли в период с 1 января 2013 года по 1 января 2015 года имела тенденцию роста, а затем к первому января 2016 года снизилась до значения 1 января 2013 года и стала равна 0,83. Снижение коэффициента достаточности капитала, произошло из-за того, что рост работающих активов выше роста собственного капитала банка. Показатель добавочной стоимости имел тенденцию к росту в период с 1 января 2013 года по 1 января 2015 года, а в последнем анализируемом году резко снизился до отрицательного значения.

В заключении следует отметить, что ПАО «Уральский банк реконструкции и развития» наращивает ресурсную базу. По результатам проведенного анализа, следует отметить, что ПАО «УБРиР» следует повышать финансовую устойчивость преимущественно за счет увеличения собственного капитала, в том числе используя такой достаточно эффективный источник, как субординированный кредит. Кроме того, требует увеличения и уставный капитал банка, как наиболее стабильный источник осуществления банковской деятельности. Данная мера может быть реализована за счет дополнительной эмиссии акций. На современном этапе увеличение ресурсной базы ПАО «УБРиР» происходит в основном за счёт привлечённых средств, а именно за счёт средств клиентов и межбанковских кредитов. Банк ведёт агрессивную экспансионистскую политику в сфере привлечения средств клиентов. Данная ситуация негативно сказывается на финансовой независимости банка и в дальнейшем может привести к тому, что банк станет финансово неустойчивым.

### **Список использованной литературы**

1. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
2. Анализ банков. Портал банковского аналитика [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://analizbankov.ru/forum.php?cmd=viewtopic&id=65>

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

4. Вихарева Е.В. Методические основы оценки собственного капитала коммерческого банка в современных условиях / Е.В. Вихарева // Новая наука: от идеи к результату: международное научное периодическое издание по итогам Международной. научно–практической конференции 29 марта 2016. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 99 - 104

© Мохров М.А., Мохрова Н.П., 2016

**Нуруллина Л.Ш.**

студент магистратуры 1 - го курса  
ФГБОУ ВПО «ИжГТУ имени М.Т. Калашникова»  
г.Ижевск, РФ

**Яппарова Г.Г.**

студент магистратуры 1 - го курса  
ФГБОУ ВПО «ИжГТУ имени М.Т. Калашникова»  
г.Ижевск, РФ

## **ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Аннотация**

Статья посвящена вопросу актуальности применения управленческих функций в организациях. Управление рассматривается с точки зрения различных авторов, как наиболее влияющий фактор в успешном функционировании организации. Итогом работы делается вывод о наиболее влияющих функциях управления на успешное функционирование организации.

На сегодняшний день успех и процветание любой коммерческой организации напрямую зависит от оптимальности и гибкости принимаемых решений в области управления. Грамотное управление является одним из основополагающих факторов роста прибыльности и укрепления положения предприятия на рынке. Рассмотрим теоретические взгляды ряда авторов на понятие управления и управленческих функций.

Так, например, Гурджиян А.А. [1], считает, что основным объектом в управлении должна быть финансовая устойчивость. Автор рассматривает управление с трех точек зрения: процессного, структурного и системного. Процессный подход предполагает управление как процесс, состоящий из нескольких этапов, каждый из которого взаимосвязан с другим и следуют друг за другом в определенной последовательности. С точки зрения структурного подхода управление напрямую зависит от организационной структуры предприятия. В своем исследовании Гурджиян А.А. отдает предпочтение

системному подходу, представляя управление как единство структуры и процесса управления с выделением совокупности управленческих воздействий субъекта на объект.

Ряд других авторов [2], называет управление организацией управлением ее деятельностью по достижению цели организации. Они говорят о том, что управление организацией включает, в самом общем виде:

- формулирование конкретной цели, к которой стремится организация;
- разработку соответствующих программ деятельности по достижению цели организации;
- деятельность по реализации разработанных программ и достижению поставленной цели.

Мазаева П.С. и Боргардт Е.А. [3] рассматривают функцию управления с точки зрения управления ресурсами предприятия. Авторы выделяют стратегический и оперативный уровни управления. Стратегический уровень предполагает принятие решений, обеспечивающих устойчивое развитие предприятия на длительную перспективу, формирование и управление его потенциалом. В свою очередь, оперативное управление ориентировано на краткосрочную перспективу в пределах одного года и предполагает принятие корректирующих управленческих решений.

Разнообразие подходов к понятию управления создает некоторую неопределенность в понимании процесса функционирования предприятия и улучшения его положения на рынке. В связи с этим, выделим наиболее подходящее исследуемой теме определение управления, которое является наиболее всеобъемлющим описанием данного процесса управления эффективностью функционирования предприятия. Такое определение дает Кононова Е.Е. [4]. Под управлением эффективностью функционирования промышленных предприятий исследователь понимает такое воздействие на объект управления, которое обеспечивает эффективность функционирования и развития организации как целостной системы при изменяющейся внешней среде.

Для управления эффективностью функционирования предприятия в качестве основного инструментария применяются управленческие решения. Иванкова О.Г. и Кальницкая А.О. [5] говорят о том, что управленческие решения включены в качестве необходимого компонента в реализацию всех функций управления. Они называют их своеобразным механизмом осуществления этих функций. В частности, по мнению авторов, определение целей развития организации связано с их выбором из определенного альтернативного их множества. Каждый этап управленческой деятельности непосредственно связан с выбором и оценкой степени достижимости решаемых задач, что осуществляется посредством принятия управленческих решений.

Принятие управленческих решений также сильно зависит от стадии жизненного цикла развития предприятия. Жизненный цикл организации сильно влияет на стиль управления эффективностью функционирования предприятия. Также тип управления может зависеть от организационной структуры предприятия, сезонности бизнеса, внешних воздействий, политических тенденций, кризисов в экономике и проч. Множество авторов касаются классификации способов управления, каждый из них предлагает свою классификацию, модели [6] для использования в той или иной сфере, методы. Единого мнения по данному вопросу нет. [7]

В качестве показательного примера, Козин В.А. [8] в своем исследовании доказывает следующую гипотезу: любая бизнес система существует в пространственно - временном континууме по законам диалектики, рождаясь в одной из противоположностей, она осуществляет поступательно - восходящее движение к своему антиподу и затем по спирали возвращается к изначальному состоянию на более высшей ступени развития. Автор выделяет две модели управления: природно - техническая система (целостная, упорядоченная в пространственно - временном отношении совокупность взаимодействующих компонентов, включающая орудия, продукты и средства труда, естественные и искусственно измененные природные тела, а также естественные и искусственные поля) и естественно - экологическая система (единый природный или природно - антропогенный комплекс, образованный живыми организмами и средой их обитания, в котором живые и косные экологические компоненты соединены между собой причинно - следственными связями, обменом веществ и распределением потока энергии).

Для первой системы он предлагает применять прямое авторитарное управление, для второго - опосредованное управление с максимальным делегированием полномочий на уровень Entry.

Создание и функционирование предприятия предполагает собой определенные социально - экономические цели. На основании этой цели определяется путь к результату – достижению поставленной цели. Группа исследователей [9] предполагает следующие этапы данного процесса (1):

Цель – Организация – Управление – Продукция – Результат. (1)

Таким образом, целеполагание является первым основным этапом процесса управления. Именно цель существования организации наибольшим образом влияет на суть ее существования и способы функционирования.

Факторы, которые могут влиять на систему правления любого предприятия, в том числе и на целеполагание, могут быть как внешние, так и внутренние. Один из таких факторов – этносоциальный.

Криворотова В.А. [10] говорит в своей работе о том, что в последние годы к числу наиболее заметных факторов пространственно - средовой эволюции относят этносоциальные изменения, затрагивающие качественные и количественные характеристики системы трудовых отношений, как в Российской Федерации, так и за её пределами. Это связано с социокультурными тенденциями: миграция населения, рождаемость, смертность и т.д.

Управление предприятия осуществляется всегда при помощи каких - либо методологий. Жигулин А.А. [11] называет метод управления деятельностью предприятия совокупностью определенным образом и с определенной целью организованных способов и приемов воздействия управляющей подсистемы системы управления предприятия на управляемую.

Для того, чтобы осуществлять какие - либо воздействия на систему управления, необходимо проанализировать, насколько она эффективна. Кочкова Я.А. [12] предлагает осуществлять анализ на основании экспертной оценки и составлять рейтинговую оценку. Другой исследователь, Азанова Н.Н. [13], предлагает использовать различные финансовые и экономические показатели деятельности организации.

После оценки существующего состояния дел в организации необходимо определить определенные способы повышения эффективности и решения существующих проблем на

предприятию. Каким же способом можно предложить в качестве повышения эффективности управления? Рассмотрим некоторые из них.

Шемякин Е.Л. [14] предлагает в качестве основного способа повышения эффективности процесса управления использовать процесс контроллинга. Он дает следующее определение данному понятию, основываясь на трудах других авторов [15]: информационно - аналитическое и методическое обеспечение управленческого персонала в процессе планирования, контроля, учета, анализа и управления, контроль за осуществлением функций менеджмента с целью координации подсистем управления, консультационное сопровождение руководства в принятии управленческих решений, комплексная система поддержки управления предприятием.

Еще один способ повышения эффективности управления эффективностью функционирования предприятия – автоматизация процесса управления. Горшкова А.С. [16] считает, что повышение эффективности функционирования промышленного предприятия невозможно без реинжиниринга и автоматизации его бизнес - процессов.

Реинжиниринг позволяет привести организационную структуру предприятия к виду, наиболее полно отвечающему внешним и внутренним потребностям и способного быстро адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды, а внедрение комплексных информационных систем управления повышает обоснованность принимаемых решений и качество управления в целом за счет использования более достоверной информации, полученной в режиме реального времени, устранения дублирующих функций, снижения расходов на содержание аппарата управления и т.д.

По мнению Гамидуллаева [17], эффективность реинжиниринга процессов управления достигается и за счет таких факторов как интенсификация управления, экономия времени, а также обязательным соблюдением принципов Хаммера [18], принципов реинжиниринга, общих принципов управления и принципов организации процесса управления.

Автоматизация же возможна на базе мультимедийных комплексов, к примеру, в общеобразовательных учреждениях [19], либо в качестве внедрения уже разработанной информационной системы управления, как это предлагают другие авторы [20].

Таким образом, можно сделать вывод, что весь процесс управления предприятием включает в продвижении процесса от цели к конечному результату, для максимизации которого необходимо постоянно контролировать и видоизменять систему управления организацией, что неизменно будет влиять на эффективность функционирования предприятия.

### **Список использованной литературы**

1. Гурджиян А.А. Управление финансовой устойчивостью предприятия: системный подход. // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 1 (41). С. 48 - 52.
2. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Управление организацией. Часть 1 // Проблемы экономики и менеджмента. 2013. № 2 (18). С. 3 - 17.

3. Мазаева П.С., Боргардт Е.А. Управление затратами предприятия на стратегическом и оперативном уровне // Приволжский научный вестник. 2015. № 9 (49). С. 35 - 40.
4. Кононова Е.Е. Управление промышленными предприятиями региона: переход от эффективности функционирования к устойчивому развитию // Проблемы экономики и менеджмента. 2013. № 11 (27). С. 25 - 28.
5. Иванкова О.Г., Кальницкая А.О. Управленческие решения как инструмент управления организацией // Проблемы экономики и менеджмента. 2013. № 11 (27). С. 89 - 93.
6. Крюкова А.А. Модель управления взаимоотношениями с клиентами компании // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 2 (42). С. 127 - 131.
7. Иванов Д.В. Современные подходы к управлению инновационной деятельностью промышленного предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 1 (41). С. 53 - 55.
8. Козин В.А. Модели управления компанией в циклах стратегического развития // Проблемы экономики и менеджмента. 2013. № 12 (28). С. 31 - 39.
9. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Цель предприятия, организация и управление по достижению цели // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 5 (45). С. 7 - 27.
10. Криворотова Т.А. Этносociальный фактор как new modernity организационного управления // Приволжский научный вестник. 2015. № 6 - 3 (46). С. 32 - 34.
11. Жигулин А.А. Формирование методов управления деятельностью конкурентоспособного предприятия // Приволжский научный вестник. 2014. № 1 (29). С. 48 - 53.
12. Кочкова Я.А. Разработка комплексной методики анализа систем управления // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 10 (50). С. 16 - 21.
13. Азанова Н.Н. Выбор оптимальной стратегии управления промышленным предприятием // Проблемы экономики и менеджмента. 2014. № 2 (30). С. 13 - 21.
14. Шемякин Е.Л. Роль контроллинга в повышении эффективности управления предприятием // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 5 (45). С. 102 - 104.
15. Фильченков С.В. Контроллинг как эффективный управленческий инструмент развития организации // Изв. Юго - Зап. гос. ун - та. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 138-143.
16. Горшкова А.С. Практические аспекты автоматизации системы управления промышленным предприятием на примере внедрения ERP - системы MFG / PRO // Приволжский научный вестник. 2014. № 3 - 2 (31). С. 32 - 42.
17. Гамидуллаев Р.Б. Организационно - технологические мероприятия по реализации реинжиниринга процессов управления на предприятии // Приволжский научный вестник. 2013. № 6 (22). С. 62 - 67
18. Хаммер М. Реинжиниринг: не автоматизировать, а уничтожить // Harvard Business Review, 1990. – P. 104-112.
19. Лазарев Г.А., Коротавский А.Г. Автоматизированная информационная система управления учебным процессом на базе мультимедийных комплексов // Приволжский научный вестник. 2013. № 6 (22). С. 125 - 134.
20. Гевак А.Н., Килина Ю.А., Мартынов Л.М. Информационно - коммуникационные системы управления предприятиями // Проблемы экономики и менеджмента. 2014. № 2 (30). С. 28 - 33.

## ПРОБЛЕМЫ КЛАСТЕРИЗАЦИИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ

**Аннотация.** В статье рассмотрены проблемы кластеризации аграрного производства, предложены способы решения проблем и обозначены ответственные структуры для решения вопроса.

**Ключевые слова:** агрокластеры, проблемы агрокластеров, решение проблем кластеризации.

В современных условиях глобализации и углубления рыночных процессов одной из путей дальнейшего развития аграрной экономики Кыргызской Республики является применение кластерного подхода. Формирование агрокластеров в областях Кыргызской Республики сталкивается со сложностями, но работу в этом направлении следует развивать, так как отдельные секторы национальной экономики, в том числе и сельское хозяйство, могут стать конкурентоспособными на мировом рынке.

**Таблица 1 – Индекс конкурентоспособности сельскохозяйственного производства и перерабатывающей промышленности<sup>3</sup>**

Показатели	Сельскохозяйственное производство	Перерабатывающая промышленность
Производство	112449,6	13470,6
Доля отечественной продукции во внутреннем потреблении, %	98,28	40,32
Экспорт, млн. сом.	1228,1	3163,4
Импорт, млн. сом.	1194,7	15550,5
Индекс конкурентоспособности	0,720	- 0, 158

Из таблицы 1 видно, что доля сельскохозяйственной отрасли в ВВП страны составляет 61 % . Доля отечественной продукции составляет 98,2 % . Однако индекс конкурентоспособности составляет 0,72 % . Для развития и расширения экспортных возможностей необходимо развитие перерабатывающих отраслей. Из результатов анализа следует, что необходимо создавать агрокластеры, в которых цепочки добавленной стоимости (ЦДС) будут включать в себя все этапы добавления стоимости на товар, начиная

<sup>3</sup> Расчитано автором.

от разработки проекта, производства сельскохозяйственной продукции, НИОКР, ее переработки, логистические цепочки упаковки, транспортировки и доставки потребителю.

В настоящее время в агропромышленном комплексе Кыргызстана элементы кластерного подхода наиболее развиты в сахарной, плодоовощной, зерновой, молочной и мясной отраслях.

На основе изучения состояния развития агрокластеров предпринята попытка обобщения имеющихся проблем формирования агрокластеров в регионах Кыргызской Республики (Таблица 2).

**Таблица 2 - Матрица решения проблем формирования агрокластеров в регионах Кыргызской Республики**

№ п / п	Современная ситуация	Решение проблемы	Ответственные за решение вопроса
<b>Основные предприятия агрокластера</b>			
1	Отсутствие планирования производства (Перепроизводство и недопоставки по отдельным видам продукции), поиск конкурентных преимуществ	Сбор информации у местных производителей, анализ и прогнозирование рынка (Спрос и предложение), создание дорожных карт	Компетентные специалисты агрокластера
2	Потеря большей части выращенного урожая из - за отсутствия технологий переработки	Создание специальных центров - овощехранилищ, перерабатывающих предприятий (переработка, заморозка, сушка продукции и др.	Поддерживающие предприятия создаются на базе кооперативов при агрокластере
3	Отсутствие центра сертификации	Создание специальной передвижной лаборатории	Создание специальной передвижной лаборатории при поддержке правительства Кыргызской Республики учебных и образовательных предприятий
4	Плохое качество семян, оценка качества почв	Создание специальной тестовой лаборатории	

5	Создание некачественной продукции	Использование данной продукции как сырья для биотоплива и сокращение издержек	Привлечение и использование технологий малых инновационных предприятий
6	Изношенность сельскохозяйственных машин и оборудования	Приобретение и установка нового оборудования кооперативами, совместное использование, лизинговые программы	Сами производители в рамках сельскохозяйственных кооперативов
<b>Родственные и поддерживающие предприятия в составе агрокластера</b>			
1	Отсутствие тары и упаковки, соответствующих запросам торговых сетей	Заключение договоров с производителями тары, упаковки	Руководители агрокластера
2	Устаревшая система мелиорации	Развитие системы капельного орошения, строительство завода для производства специального оборудования	Поддерживающие предприятия создаются на базе кооперативов при поддержке Правительства КР
3	Недостаток квалифицированных специалистов для работы в агрокластерах	Отбор специалистов, подготовка студентов с первых курсов, организация баз практики, развитие взаимовыгодных отношений между образовательными и научными организациями и крупными производителями	Кыргызский Национальный сельскохозяйственный университет, сельскохозяйственные колледжи
4	Неразвитая транспортная логистика	Создание специальных маршрутов, центров сбора, переработки и хранения продукции во всех регионах Кыргызской Республики	Специалисты агрокстеров

<b>Бизнес - среда</b>			
1	Недостаточная осведомленность о реализуемых программах, преимуществах членства в кооперативах, агрокластере и т.п.	Проведение выездных информационных семинаров в регионы КР , сбор большинства производителей с помощью местной администрации, проведение деловых игр	Руководство агрокластеров, представители Министерства сельского хозяйства, ученые, студенты
2	Отсутствие маркетинговой стратегии при продвижении продукции на рынки ближнего и дальнего зарубежья	Развитие единой маркетинговой стратегии, разработка брендов соответствующей требованиям продукции	Руководство агрокластеров, фермеры отвечают за соответствие качества продукции предъявляемым требованиям ( предварительно заключают договора)
3	Невыгодная система кредитования сельскохозяйственных производителей и неразвита система страхования рисков	Изучение вопроса кредитными и страховыми организациями. Формирование специальных программ, информирование сельскохозяйственных производителей доступными методами, информационная поддержка, разработка программ обязательного страхования	Представители страховых, банковских, кредитных структур совместно с руководством агрокластера

В таблице 2 проблемы формирования агрокластеров в регионах республики сгруппированы по элементам кластера: по ключевым предприятиям, родственным и поддерживающим предприятиям и бизнес среде; предложены способы решения вопросов и предполагаемые организации, которые должны заняться осуществлением вопроса. По проблеме отсутствия планирования производства, так как в отдельные годы происходит перепроизводство, а в другие - недопоставки по отдельным видам продукции и поиску

конкурентных преимуществ необходимо осуществлять сбор информации у местных производителей, анализ и прогнозирование рынка (спроса и предложения), создание дорожных карт. Для устранения потерь большей части выращенного урожая из-за отсутствия технологий переработки необходимо создание специальных центров - овощехранилищ, перерабатывающих предприятий, занимающихся переработкой, заморозкой, сушкой продукции и др. Создание центров сертификации передвижных лабораторий возможно при поддержке правительства Кыргызской Республики учебных и образовательных предприятий. Еще одной проблемой является использование сельскохозяйственными производителями некачественных семян и истощение почв из-за отсутствия севооборотов и неправильной эксплуатации земель. Для решения этих проблем предлагается создание тестовых лабораторий по оценке качества семенного материала и консалтинговых организаций для составления правильных севооборотов. Необходимы малые инновационные предприятия по переработке вторичного сырья, некачественной продукции по производству биотоплива и т.п., что значительно сократит потери. Следующей проблемой является общая изношенность сельскохозяйственных машин и оборудования. Приобретение и установка нового оборудования кооперативами, совместное использование, возможно с помощью использования лизинговых программ. Что касается родственных производств в рамках агрокластера, то в таблице 4.29, мы выделили недостаток квалифицированных специалистов для работы в агрокластерах, неразвитая транспортная логистика, устаревшая система мелиорации, отсутствие тары и упаковки, соответствующих запросам торговых сетей и т.п.. Предварительное заключение договоров с производителями тары, упаковки решит вопрос об их нехватке и соответствия оформления продукции мировым стандартам. Кыргызский Национальный сельскохозяйственный университет, сельскохозяйственные колледжи готовят специалистов в области сельского хозяйства, на базе перечисленных учреждений можно открыть курсы повышения квалификации работников сельского хозяйства, обучать и знакомить их с передовыми научными методами, технологиями, в том числе информационными. Создание специальных маршрутов, центров сбора, переработки и хранения продукции во всех регионах Кыргызской Республики решит проблему недостаточности транспортной логистики.

Сложности бизнес среды заключаются в том, что сельскохозяйственные производители, переработчики сельскохозяйственной продукции не осведомлены о возможности сотрудничества в рамках агрокластера, о существовании различных программ в этой области. Для устранения перечисленных проблем необходимо создать при Министерстве сельского хозяйства и мелиорации Кыргызской республики Центра кластерного развития аграрного производства, проведение выездных информационных семинаров в регионы республики, сбора большинства производителей с помощью местной администрации регионов, проведение деловых игр и т.п. Для этой работы можно привлекать другие заинтересованные стороны, например, ВУЗы, студентов и т.д. Отсутствие маркетинговой стратегии при продвижении продукции на рынки ближнего и дальнего зарубежья также усложняют бизнес. Руководство агрокластеров, фермеры должны отвечать за соответствие качества продукции предъявляемым требованиям, для успешной реализации необходимым условием является предварительное заключение договоров, разработка рекламных действий. Невыгодная система кредитования сельскохозяйственных производителей и неразвитая система страхования рисков требуют изучения вопроса кредитными и

страховыми организациями. Формирование специальных программ, информирование сельскохозяйственных производителей доступными методами, информационная поддержка, разработка программ обязательного страхования возможно при диалоге представителей страховых, банковских, кредитных структур совместно с руководством агрокластера.

### Список использованной литературы:

1. <http://www.stat.kg/ru/>

© Осмонова А.А., 2016

**Пантелеева Л.Р.**,  
к.т.н., доцент кафедры математики  
УВО «Университет управления «ТИСБИ»,  
г. Казань, Российская Федерация.

## РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЯ СОЦИАЛЬНОГО РАССЛОЕНИЯ ОБЩЕСТВА

Экономистам известен такой показатель расслоения общества как коэффициент Джини, характеризующий дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны. Данный индекс можно вычислить по формуле

$$K_{Дж} = 1 - \sum_{i=1}^n (L_i - L_{i-1})(S_{i-1} + S_i),$$

(где  $L_i, L_{i-1}$  – доля населения,  $S_i, S_{i-1}$  – доля суммарного дохода на начало и конец  $i$ -го интервала соответственно) или как отношение площади между кривой Лоренца и линией абсолютного равенства  $y = x$  к площади треугольника, лежащей под линией абсолютного равенства (Рис. 1). Чем ближе значение индекса к нулю, тем более равномерно распределены доходы между гражданами страны, и наоборот, приближение к единице говорит о серьезном расслоении в обществе.

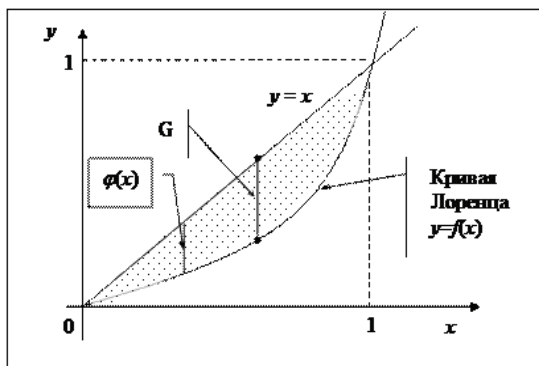


Рис. 1. Кривая Лоренца

В последние годы в публикациях, посвященных неравенству доходов населения, появился еще один показатель социального и имущественного расслоения общества – индекс Гувера (Hoover index), также известный как индекс Робин Гуда (Robin Hood index). Он равен той доле дохода общества, которую необходимо перераспределить для достижения всеобщего равенства. Графически индекс Гувера представим, как самый длинный вертикальный отрезок  $G$ , соединяющий фактическую кривую Лоренца с линией равенства (Рис. 1). Чем выше этот показатель, тем больше отставание бедных слоев от богатых, и тем большей частью общих доходов граждан пришлось бы оперировать для достижения равенства всех социальных групп.

В исследованиях аналитической службы российской компании «ФинЭкспертиза» отмечено, что для анализа степени расслоения доходов населения предпочтительнее использовать индекс Гувера, так как он обладает гораздо большей наглядностью, чем индекс Джини. Однако математические формулы расчета этого индекса в литературе не приводятся.

В связи с этим в данной работе построена корреляционно - регрессионная модель расчета индекса Гувера с использованием показателей Джини на основе статистических данных по 83 - м регионам России, представленных на сайте аналитической службы компании «ФинЭкспертиза» [1].

С помощью пакета анализа данных программного продукта «Microsoft Excel» и стандартизированных расчетов на основе эконометрических формул было получено линейное уравнение парной регрессии:

$$\hat{y} = -0,0394 + 71,8991x,$$

где  $x$  – фактическое значение индекса Джини,  $\hat{y}$  – расчетное (прогнозное) значение индекса Гувера.

Здесь величина свободного члена  $a = -0,0394$  не имеет экономического смысла, так как при  $x=0$  (случай абсолютного равенства в распределении доходов) получаем отрицательное значение индекса Гувера. Интерпретировать можно лишь знак при параметре  $a$ : то, что  $a < 0$ , соответствует опережению изменения индекса Гувера над изменением показателя Джини. Близость параметра  $a$  к нулю и полученный для него 95 % - ный доверительный интервал  $-0,3444 \leq a \leq 0,2657$  позволяют принять  $a=0$ , что соответствует  $x=\hat{y}=0$  для случая абсолютного равенства.

Коэффициент регрессии  $b = 71,8991$  показывает, что в случае абсолютного неравенства в распределении доходов ( $x=1$ ) индекс Гувера примет значение 71,9 % , а это значит, что для достижения равенства необходимо перераспределить 71,9 % общих доходов населения.

Тесноту линейной связи оценивает коэффициент корреляции:

$$r_{xy} = 0,9988.$$

Поскольку значение коэффициента корреляции близко к 1, это свидетельствует о наличии весьма тесной линейной связи между индексами, т.е. связь очень близка к функциональной.

Коэффициент детерминации  $r_{xy}^2 = 0,9976$ . Это значит, что факторный признак  $x$  объясняет вариацию результативного признака  $y$  на 99,76 % .

Качество построенной модели определяет средняя ошибка аппроксимации, рассчитанная по формуле:

$$\bar{A} = \frac{1}{83} \sum \left| \frac{y - \hat{y}}{y} \right| \cdot 100\% = 0,6\%.$$

Это означает, что среднее отклонение расчетных значений ( $\hat{y}$ ) от фактических ( $y$ ) не превышает 0,6 %.

Проверка существенности уравнения по критерию Фишера показала, что расчетное значение  $F = 34240,9$  значительно превышает  $F_{табл} = 3,96$ , т.е. полученное уравнение является статистически значимым.

Оценка статистической значимости параметров регрессии проводилась с помощью  $t$ -статистики Стьюдента и путем расчета доверительного интервала каждого из параметров.

Так как расчетное значение  $t$ -критерия  $t_b = 185,04$  превышает табличное  $t_{табл} = 2$ , то параметр  $b$  признается статистически значимым и его 95 % - ные границы составят:

$$71,126 \leq b \leq 72,672.$$

Полученные оценки уравнения регрессии позволяют сделать следующие выводы: уравнение регрессии надежно и статистически значимо, показатели тесноты связи надежны и отражают устойчивую линейную (почти функциональную) связь индексов Гувера и Джини.

Таким образом, на основе построенной корреляционно - регрессионной модели, используя показатели Джини, можно рассчитать надежные прогнозные значения индекса Гувера, позволяющего наглядно оценить степень дифференциации доходов в обществе.

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

1. Индекс Робин Гуда как показатель социального расслоения общества / Аналитическая служба компании «ФинЭкспертиза» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.finexpertiza.ru/>

© Пантелеева Л.Р., 2016

**Пастухова Ю.А.**

магистрантка 1 курса,

**Логвинова Т.И.,**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО ВГАУ,

г. Воронеж, Российская Федерация

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ АУДИТА РАСЧЕТОВ ПО ЕДИНОМУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМУ НАЛОГУ**

Проведение аудиторских процедур по расчетам единого сельскохозяйственного налога организаций аграрного сектора требует привлечения различных источников доказательной информации, которые имеют неодинаковое значение для формирования объективного

аудиторского мнения. Аудитор должен четко определить состав необходимых аудиторских доказательств, исходя из этого идентифицировать источники их получения.

В экономической литературе не уделяется должного внимания вопросам систематизации источников аудиторских доказательств, классификации их по степени информативности и надежности. Основной причиной этого является сложившееся мнение, что аудиторы, как высококвалифицированные специалисты, компетентны в вопросах бухгалтерского и налогового учета и их информационно - аналитического обеспечения. Справедливо мнение Рамазановой Ф.У., что не все аудиторы обладают должным уровнем знаний в данной области, в том числе по причине малочисленности публикаций и недостаточной разработанности комплексных, отраслевых методик аудита, охватывающих информационные области финансово - хозяйственной деятельности клиента. Отсутствие системного подхода в этом вопросе приводит к неполному выявлению нарушений и злоупотреблений, дополнительным и повторным проверкам. [3].

В связи с этим очевидна необходимость систематизации, детализации и группировки источников информации для эффективной организации сбора и накопления информационного обеспечения аудита по каждому объекту проверки, в том числе аудиту расчетов по единому сельскохозяйственному налогу.

Основные источники аудиторских доказательств приведены в Федеральном стандарте аудиторской деятельности (7 / 2011) «Аудиторские доказательства».[4]. Однако они не систематизированы под конкретные объекты проверки. В научной и учебной литературе также не уделяется внимание аудиту расчетов по ЕСХН.

На наш взгляд, информационные источники аудита расчетов по единому сельскохозяйственному налогу можно классифицировать следующим образом:

- 1) организационные документы аудируемого лица;
- 2) регистры налогового учета и налоговая отчетность;
- 3) документы бухгалтерского учета;
- 4) формы бухгалтерской отчетности;
- 5) внеучетные данные (результаты анализа, запросов и наблюдений);
- 6) нормативно - правовая база.

К первой группе относится Положение об учетной политике аудируемой организации для целей налогообложения. Изучение ее содержания позволяет получить аудиторские доказательства относительно его соответствия требованиям глав 25 «Налог на прибыль организаций», гл. 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)» НК РФ, установить полноту раскрытия в ней вариантных методов учета, которые влияют на формирование налоговой базы по ЕСХН: метод оценки сырья и материалов при списании в производство, порядок переноса убытков на следующие налоговые периоды и др..

Разногласия с руководством аудируемого лица по поводу применимости учетной политики могут стать причиной модифицирования аудиторского заключения [5, с. 606].

Вторая группа информационных источников аудита представлена регистрами налогового учета доходов и расходов; налоговой декларацией по ЕСХН.

Необходимо выяснить, как организован аналитический учет доходов и расходов для целей исчисления ЕСХН. В соответствии с приказом Минфина РФ от 11.12.2006 г. № 169н (в ред. от 31.12.2008 г.) «Об утверждении формы книги доходов и расходов

индивидуальных предпринимателей, применяющих систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН), и порядка ее заполнения» индивидуальные предприниматели, перешедшие на уплату ЕСХН, должны вести книгу доходов и расходов. Организации - плательщики ЕСХН в качестве учетных регистров, содержащих информацию для расчетов по ЕСХН, могут использоваться типовые унифицированные формы регистров бухгалтерского учета, доработанные регистры бухгалтерского учета, самостоятельно разработанные регистры налогового учета. Формы их должны быть утверждены и приведены в качестве приложения к учетной политике. Аудитор обязан оценить, позволяют ли применяемые регистры получать информацию, необходимую для формирования налоговой базы по ЕСХН, и снижать риск возможных нарушений в исчислении налога [2, с. 53].

Следующий уровень включает первичные учетные документы, подтверждающие поступление доходов и оплату расходов и учетные регистры по ряду синтетических счетов, на которых систематизируется информация о формировании налоговой базы по ЕСХН.

Реальность возникновения доходов можно проверить по первичным учетным документам и регистрам аналитического учета к счетам 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы». Однако величина доходов, отраженных в бухгалтерском учете, не тождественна сумме доходов для целей налогообложения. Это связано с разницей во времени признания доходов. В бухгалтерском учете применяется метод начисления, а в целях исчисления ЕСХН - кассовый метод признания доходов. В данном случае полноту отражения доходов в налоговых регистрах устанавливают путем сверки с данными, отраженными в учетных регистрах по счетам 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Поступление доходов отражается по кредиту этих счетов и дебету счетов 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам». С этой же целью аудитор контролирует наличие и правильность оформления первичных документов, подтверждающих поступление доходов, – приходных кассовых ордеров, выписок с банковских счетов, актов зачета взаимных требований.

Аналогично проверка полноты и своевременности учета расходов для целей налогообложения и обоснованности их величины производится по расходным кассовым ордерам, выпискам с банковских счетов, актам зачета взаимных требований и другим первичным документам, подтверждающим факт оплаты расходов. Данные первичных документов сопоставляет с записями в регистрах налогового учета расходов.

К четвертой группе относятся формы бухгалтерской (финансовой) отчетности, в которых раскрываются сведения о расчетах по ЕСХН: отчет о финансовых результатах (ф. № 2) и специализированные отраслевые формы отчетности: справка о налогах и сборах (ф. № 6 - АПК), справка о финансовых результатах плательщиков ЕСХН (ф. № 6 - АПК).

Пятая группы источников представлены данными, полученными при опросе сотрудников организации или запросов третьим лицам, а также данные аналитических процедур. К этой группе можно отнести акты налоговых проверок. Аудитору следует проанализировать их, оценить имеющиеся разногласия и ведущиеся судебные разбирательства. Это позволит выяснить характер предыдущих нарушений и наметить объекты для углубленного контроля.

Группа нормативно - правовых источников используется аудитором в качестве критериев в оценке доказательств при проведении проверки ЕСХН и включает [3, с. 52]:

- требования законодательно - нормативных актов РФ по бухгалтерскому учету: Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402 - ФЗ; Положения по

бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1 / 2008) от 17 октября 2008 года № 154н; и др.

- требования налогового законодательства, регулирующего расчеты по ЕСХН: глав 25 и 26.1 Налогового Кодекса РФ; приказа Минфина РФ от 11.12.2006 г. № 169н (в ред. от 31.12.2008 г.) «Об утверждении формы книги доходов и расходов индивидуальных предпринимателей, применяющих систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН), и порядка ее заполнения»; приказ ФНС России от 28.07.2014 № ММВ - 7 - 3 / 384 (ред. от 01.02.2016) «Об утверждении формы налоговой декларации по единому сельскохозяйственному налогу, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по единому сельскохозяйственному налогу в электронной форме».

Предложенная информационная база аудита расчетов по ЕСХН может дополняться по мере необходимости расширения аудиторских процедур и в зависимости от особенностей деятельности аудируемого лица.

### **Список использованной литературы**

1. Кателикова Т.И. Особенности организации ревизионной работы в сельскохозяйственных потребительских кооперативах // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2015. - № 4 (47). - С. 275 - 279.

2. Логвинова Т.И. Аудит (ревизия) расчетов по единому сельскохозяйственному налогу / Т.И. Логвинова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. - № 1. – С. 51 – 55.

3. Рамазанова Ф.У. Методологические аспекты формирования информационной базы аудита затрат и себестоимости продукции организации сельского хозяйства // Аудит и финансовый анализ. - 2008. - № 5.

4. Федеральный стандарт аудиторской деятельности (7 / 2011) «Аудиторские доказательства»: Приказ Минфина России от 16.08.2011 № 99н.

5. Ширококов В.Г. Методические особенности аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности сельскохозяйственных организаций / В.Г. Ширококов, Т.И. Логвинова // British Journal of Science, Education and Culture. – London: «London University Press», 2014. - № 1 (5). - Volume IV. - P. 600 - 606.

© Пастухова Ю.А., Логвинова Т.И., 2016

**Пивоваров И.В.**

ООО «Старт2ком»

Москва, Российская Федерация

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЖКХ**

В условиях глобальной информатизации общества и возрастания агрессивности информационной среды, предприятия - участники рыночных отношений, вынуждены решать проблемы различного характера, которые до последнего времени были им не свойственны. Как показывает практика, подавляющее число проблем связано со

способностью руководства предприятия получать и обрабатывать информацию, поступающую как из внешней, так и внутренней среды [4, 7, 13, 15].

Пренебрежительное отношение со стороны руководства к возрастающей информатизации неизбежно ведет к снижению иммунитета предприятия в конкурентной борьбе. Данное утверждение объясняется тем фактом, что информация является одним из стратегических ресурсов, позволяющим получать преимущества перед другими участниками рынка даже в условиях ограниченности материальных и финансовых ресурсов [2, 5, 10, 12].

Таким образом, становится очевидным, что задача использования информационных ресурсов в управленческой деятельности является уже не столько тактической, сколько стратегической. При этом особую остроту приобретают проблемы использования современных методов и механизмов получения и утилизации информации необходимой для эффективного управления. Причем основополагающую роль в решении проблем хранения, обработки и передачи информации в системе корпоративного управления играют интенсивно развивающиеся информационные технологии (ИТ).

Таким образом, основным направлением в решении проблемы повышения эффективности корпоративного управления является смена принципов построения организационно - управленческой структуры предприятия и переход к организации управленческой деятельности на базе современных информационных технологий [1, 6, 14, 16].

Одновременно с применением информационных технологий на предприятии открывается возможность проведения широкомасштабного реинжиниринга бизнес - процессов (РБП), что позволяет привести систему управления ими к наиболее оптимальной структуре. Задачей БПР является попытка найти совершенно новый способ реконструирования существующего бизнеса, с использованием новые технических достижений для лучшего обслуживания клиентов. Задача усовершенствования бизнеса – долговременная поддержка либо существующих, либо перепроектированных процессов. Вклад информационных технологий в повышение эффективности корпоративного управления – это автоматизация бизнес - процессов, позволяющая создать эффективную систему управления предприятием [3, 8, 9, 11].

Переход от прежних правил работы компании к новым правилам с помощью новых ИТ иллюстрирует таблица 1. Выделяют два типа влияния новых ИТ на перестройку деятельности компаний и, соответственно, две группы самих ИТ: упрощающих проведение БПР и порождающих новые бизнес - процессы. Первая группа обеспечивает проведение БПР за счет автоматизации работ по реинжинирингу, вторая группа – приводит к появлению принципиально новых процессов, позволяющих перейти к новым правилам организации работы компании. Такое разделение во многом является условным, поскольку между ИТ разных групп существует большая область пересечения, – как это показано на рис.1.

Таблица 1

Влияние информационных технологий на переход к новым принципам корпоративного управления

Прежнее правило	Технология	Новое правило
Информация может появляться в одно время в одном месте	Распределенные базы данных	Информация может появляться одновременно в тех местах, где она необходима

Сложную работу могут выполнять только эксперты	Экспертные системы	Работу эксперта может выполнять специалист по общим вопросам
Необходимо выбирать между централизацией и децентрализацией бизнеса	Телекоммуникационные сети	Бизнес может пользоваться преимуществами централизации и децентрализации одновременно
Все решения принимают менеджеры	Средства поддержки решений (доступ к базе данных, средства моделирования и т.д.)	Принятие решений становится частью работы каждого сотрудника (иерархическое принятие решений)
Для получения, хранения, поиска и передачи информации требуется офис	Беспроводная связь и переносимые компьютеры	Сотрудники могут посылать и получать информацию из того места, где они находятся
Лучший контакт с потенциальным покупателем – личный контакт	Интерактивный видеодиск	Лучший контакт с потенциальным покупателем – эффективный контакт
Чтобы найти некоторый объект необходимо знать, где он находится	Автоматическое индексирование и отслеживание	Объекты сами информируют о своем местонахождении
Планы работ пересматриваются и корректируются периодически	Высокопроизводительные компьютеры	Планы пересматриваются и корректируются оперативно, по мере необходимости

Технологии, упрощающие БПР		
Имитационное моделирование Управление объектами  Стыковка со средствами разработки приложений Средства моделирования Анимация	Объектная ориентация Коллективная разработка Системы, основанные на знаниях Визуализация данных Средства анализа потоков работ Клиент - сервер	Телефонная связь АТМ Извлечение знаний из БД Мультимедиа Мобильные системы связи Распознавание речи  Беспроводная связь  Нейронные сети Нечеткая логика Параллельная обработка
Технологии, порождающие новые бизнес - процессы		

Рис.1 Информационные технологии, изменяющие бизнес - процессы

В настоящее время в России созданы все необходимые условия (развитие рынка ИТ, наличие квалифицированных специалистов, нормативная база и т.п.) для построения организационно - управленческой структуры предприятий основанной на принципах управления с применением современных ИТ. Осуществление подобных принципов на российских предприятиях позволит создать благоприятную для развития управления среду корпоративных отношений, что может служить фундаментальной базой для экономического подъема, как отдельного предприятия, так и государства в целом.

### **Список использованной литературы**

1. Маслов О.Н., Димов Э.М., Чаадаев В.К. Моделирование случайных факторов при имитационном моделировании и управлении бизнес - процессами // Электросвязь. 2003. № 2. С. 39.
2. Чаадаев В.К. Инновационные и инвестиционные технологии реинжиниринга предприятий связи и информатизации // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Ижевский государственный технический университет. Ижевск, 2007.
3. Чаадаев В.К. Как правильно выбрать ERP - систему // Управление компанией. 2004. Т. 07. № 38. С. 67.
4. Чаадаев В.К. Методологические подходы к созданию оператора коммерческого учета энергоресурсов // Актуальные вопросы современной науки, 2015. № 3(7). С. 99 – 103.
5. Чаадаев В.К. Проблемные зоны взаимодействия между участниками рынка коммунальных услуг при отсутствии оператора коммерческого учета // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 7 С. 92 - 96.
6. Чаадаев В.К. Проектирование экспертных систем для реинжиниринга бизнес - процессов // Научно - технические ведомости Санкт - Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2006. № 48 - 2. С. 230 - 237.
7. Чаадаев В.К. Реинжиниринг бизнес - процессов на предприятиях связи // Научно - технические ведомости Санкт - Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2006. № 48 - 3. С. 115 - 121.
8. Чаадаев В.К. Реинжиниринг, развитие и управление бизнес - процессами связи // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2008. № 3. С. 126.
9. Чаадаев В.К. Совершенствование ценообразования на услуги связи в системе производственной инфраструктуры (на материалах предприятий г. Самары) // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Самара, 1997.
10. Чаадаев В.К. Экономическая сущность и классификация бизнес - процессов организаций коммунального комплекса // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 3 - 2. С. 99 - 102.
11. Чаадаев В.К., Чаадаева В.В. Разработка стратегии сокращения потерь и неучтенных расходов воды // Международный научно - исследовательский журнал, 2016. № 04 (46). С. 140 - 142.
12. Чаадаева В.В. Коммунальный сектор экономики как вид экономической деятельности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 831 - 835.
13. Чаадаева В.В., Чаадаев В.К. Актуальные аспекты создания и развития единого информационного пространства ЖКХ // Прогрессивные технологии развития. 2013. № 11. С. 68 - 76.

14. Чаадаева В.В. Информационные технологии как базовый инструмент устойчивого развития коммунального сектора экономики // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2015. № 11 - 12. С. 79 - 81.

15. Чаадаева В.В. Принципы разработки целевой модели устойчивого развития предприятия коммунального сектора экономики // Экономика: теория и практика. 2016. № 1 (41). С. 112 - 117.

16. Чаадаева В.В. Целевая модель предприятий коммунального сектора как инструмент разработки и управления бизнес - процессами // Вопросы региональной экономики. 2016. Т. 26. № 1. С. 60 - 65.

© Пивоваров И.В., 2016

**Поцелуев Е.И.,**

бакалавр 4 курса направление «Экономика»,  
профиль «Налоги и налогообложение»  
ФГБОУ ВО «БГУ им. академика И.Г. Петровского»  
г. Брянск, Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ**

В Российской Федерации налог на добавленную стоимость (НДС) является одним из самых доходных налогов и сборов. Так например НДС в 2013 году составлял 31,86 % от всех налоговых и таможенных платежей и принес в бюджет 4,1 трлн. рублей. А в 2015 году, соответственно 34,15 % , что составило 5,0 трлн. рублей. Таким образом, НДС является важнейшим источником поступлений в бюджет и правовая база его взимания постоянно совершенствуется.

С 1 января 2015 года приказом ФНС России от 29.10.2014 № ММВ - 7 - 3 / 558@ введена в действие новая форма декларации по НДС. Она претерпела значительные изменения и теперь состоит из 12 разделов. Декларация включает сведения, содержащиеся в книге покупок и книге продаж, а если предприятие осуществляет посредническую деятельность, то данные берутся из журналов учета полученных и выставленных счетов - фактур. Новая форма декларации стала применяться с отчетности за 1 квартал 2015 года. Если ранее срок подачи декларации был ограничен 20 - м числом месяца, следующего за отчетным периодом, то теперь указанный срок продлен до 25 - го числа [1].

Помимо сроков, поменялась и форма подачи декларации, которая теперь принимается только в электронном виде. Декларации на бумажных носителях в части отчетности по НДС не принимаются и отсутствие декларации в электронном виде приравнивается к ее непредставлению. Это влечет за собой штрафные санкции в размере 5 % от суммы подлежащего к уплате в бюджет НДС. Таким образом, размер и принципы применения штрафных санкций значительно изменены. Ранее штраф составлял 200 рублей за нарушение правил подачи декларации.

С 2015 года основная масса налогоплательщиков освобождена от обязанности вести журналы учета полученных и выставленных счетов - фактур. Исключение составили только следующие лица: комиссионеры и агенты, действующие от своего имени, но в интересах другого лица; застройщики; налогоплательщики, занимающиеся транспортной экспедицией.

С 2016 года предприятия, находящиеся на УСН, имеют право исключать НДС из доходов. Соответствующие поправки внесены в НК РФ. Предприятия, находящиеся на УСНО, могут не учитывать в доходах предъявленный покупателям НДС. При этом НДС нельзя будет учесть и в расходах.

Также Минфин РФ продолжает работу над совершенствованием формы декларации по НДС. Планируется, что предприятия будут определять базу по НДС при отгрузке товаров в счет ранее полученной предоплаты как часть стоимости товаров, не оплаченную покупателем на дату отгрузки. Покупатель сможет принять к вычету налог, предъявленный продавцом с этой части товаров, не восстанавливая суммы налога, принятые им к вычету по предоплате. Если налоговая ставка при отгрузке товаров будет меньше, чем ставка налога, примененная при получении предоплаты, принятый к вычету с авансов налог, необходимо будет восстановить.

Новый порядок формирования налогооблагаемой базы планируется задействовать по авансам, которые получает налогоплательщик по следующим видам реализации: имущества, учитываемого по стоимости вместе с уплаченным налогом; сельскохозяйственной продукции; автомобильного транспорта, если он приобретен у физического лица. При реализации данного имущества налоговая база определяется как разница между ценой реализации с учетом НДС и остаточной стоимостью имущества, а также ценой приобретения товаров. В случае получения предоплаты налоговая база будет составлять превышение суммы полученного аванса над стоимостью приобретения продукции и имущества. Последующая реализации определит базу по НДС как часть стоимости, не оплаченной на дату отгрузки, передачи товаров [3].

Нововведения в Налоговый кодекс РФ также включают поправки, касающиеся выставления корректировочных счетов - фактур, порядка применения вычетов НДС правопреемниками реорганизованных компаний и др.

Изменились условия электронного взаимодействия с налоговыми органами. Предприятия, формирующие отчетность по НДС в электронном виде, обязаны принимать документы из налогового органа также в электронном виде. После приема документов предприятие передает в налоговый орган квитанцию по установленной форме. В противном случае налоговый орган может приостановить операции по расчетным счетам предприятия. Однако электронное взаимодействие с налоговыми органами технически не отработано. Причина в том, что ответственность за не отправку квитанции предусмотрена, а за необеспечение приема электронных документов - нет. В итоге, если плательщик НДС представил декларацию через доверенное лицо и в доверенности не указал, что передает также полномочия на получение электронных документов от налоговых органов, инспекторы не могут направлять документы в электронном виде. В связи с этим ФНС РФ предлагает ввести ответственность для налогоплательщиков за необеспечение приема электронных документов от налоговых органов, которая будет сопровождаться блокировкой расчетного счета, и уточнить порядок представления пояснений в электронном виде.

Минфином РФ поддержан проект закона, распространяющий общий порядок применения вычетов на операции, облагаемые НДС по нулевой ставке. Таким образом, предприятия смогут применить вычет по мере принятия товаров к учету и получения

счетов - фактур, а не на момент подтверждения правомерности применения нулевой ставки НДС.

Важным изменением по НДС является снижение порога для возмещения НДС без камеральной проверки. Для возврата входного НДС в заявительном порядке до окончания камеральной проверки, нужно за три календарных года, предшествующих году подачи заявления о применении заявительного порядка, заплатить в совокупности не менее 7 млрд. руб. налогов (НДС, НДСПИ, акцизов и налога на прибыль). Новый размер применяется по декларациям, начиная с 2016 г. Предыдущий лимит совокупно уплаченных налогов был 10 млрд. руб.

Таким образом, основным изменениям подверглись формы деклараций. Они менялись каждый год и в век всемирной информатизации стали только электронными. Сроки представления декларации стали более комфортны для налогоплательщиков, что, несомненно, увеличило доход бюджета. Отмененная обязанность по ведению журналов учета счетов - фактур является мерой, облегчающей документооборот по НДС. Главное послабление было сделано для налогоплательщиков, использующих упрощенную систему налогообложения – НДС теперь можно исключать из доходов [2].

Проведенная ФНС РФ работа по совершенствованию налоговых отношений по налогу на добавленную стоимость, несомненно, направлена на облегчение взаимодействия налогоплательщиков с налоговыми органами и позволяет рассчитывать на дальнейшее повышение эффективности взимания НДС.

#### **Список использованной литературы**

1. Дедова О.В., Мельгуй А.Э., Ковалева Н.Н. Налогообложение НДС товаров при осуществлении внешнеторговых операций // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. - №9. – с. 58 - 67.
2. Гудкова О.В., Дворецкая Ю.А., Ермакова Л.В. Оптимизация налоговой нагрузки торговой организации / В сборнике: Наука и образование в социокультурном пространстве современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. В 3 - х частях. – Смоленск: ООО «НОВАЛЕНКО», 2016. – С. 58 - 66.
3. Кузнецова О.Н. Международные налоговые отношения: проблемы и перспективы развития // Молодой ученый. – 2014. - №21 (80). – С. 353 - 355

© Поцелуев Е.И., 2016

**Прохоров В.В.**

канд. эконом. наук, доцент СибГАУ,  
г.Красноярск, Российская Федерация

#### **ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

В основных направлениях своей деятельности российское правительство до 2018 года выявило проблемы, мешающие устойчивому развитию экономики страны. Во - первых, это накопленные структурные дисбалансы экономического развития, к которым относят снижение доли инвестиций в структуре ВВП, ухудшение качественных и количественных показателей расходов бюджетной системы. Во - вторых, высокая доля присутствия государства в экономике при низкой эффективности участия в ней. В - третьих,

необходимость повышения эффективности государственных расходов. В - четвертых, отставание от мировых темпов технологического развития[1].

Одним из универсальных решений поставленных задач может быть использование в интересах российского государства механизмов государственно - частного партнерства (ГЧП). В России наиболее часто под государственно - частным партнерством понимается совокупность различных форм сотрудничества между органами государственной власти и частным бизнесом, предусматривающих финансирование, строительство, реконструкцию, управление и эксплуатацию инфраструктуры, а также предоставление инфраструктурных и иных публичных услуг[2].

Необходимо отметить, что в российских условиях имеются определенные ограничения по применению ГЧП. К ним можно отнести следующее. Это методологические ограничения. В национальной практике отсутствует устойчивое определение таких понятий как модель и форма ГЧП. В результате одно и то же соглашение называют одновременно и моделью и формой, что приводит к определенной методологической путанице. Во - вторых, это обоснованный выбор самого механизма ГЧП при реализации инфраструктурного проекта. Он должен учитывать интересы и возможности участников ГЧП.

По мнению автора, под понятием модели ГЧП следует понимать совокупность приемов и операций непосредственного осуществления процесса государственно - частного партнерства, определенных в рамках формы участия государственного и частного партнера. С понятием модели ГЧП неразрывно связана форма. Модель определяет форму ГЧП. Поэтому под формой следует понимать законодательно и (или) установленную учредительными и другими нормативными документами, принятыми в хозяйственной практике способ участия государственного и частного партнера в ГЧП.

Выбор модели ГЧП должен учитывать ряд факторов, которые в первую очередь связаны с интересами и возможностями ее участников. С точки зрения государственного партнера можно выделить ряд факторов. К ним можно отнести необходимость решение стратегических задач государства в области развития инфраструктуры в аэрокосмической отрасли, бюджетные возможности государства, наличие незадействованных имущественных комплексов, состоянием инвестиционного климата в стране. С точки зрения частного партнера можно выделить также ряд факторов. К ним можно отнести долгосрочные планы развития собственного бизнеса, производственный профиль частного партнера, имеющиеся перспективы развития операционной деятельности, текущее финансовое состояние.

Анализ выявленных факторов и результаты их систематизации позволили сформулировать принципы выбора модели государственно - частного партнерства, учитывающие особенности государственного и частного партнера. Первой особенностью является то, что модель выбирается на основе баланса долгосрочных интересов сторон. Второй особенностью является то, что модель определяется исходя из имеющихся инвестиционных и имущественных возможностей сторон участвующих в партнерстве. Третьей является заинтересованность государства в повышении своей бюджетной эффективности при осуществлении инвестиционной деятельности. Четвертой является то, что при выборе модели ГЧП частный партнер ориентируется на максимизацию рентабельности собственного капитала. Пятой особенностью является то, что при выборе модели должны рассматриваться все альтернативные варианты.

Инициаторами создания ГЧП могут быть, как государство, так и частный бизнес. Но окончательное управленческое решение о реализации государственно - частного партнерства принимает государство. Поэтому при выборе формы ГЧП необходимо

исходить в первую очередь из интересов государственного партнера, но с учетом и интересов частного партнера.

При выборе формы ГЧП государственным и частным партнером необходимо применять определенные критерии. Автором были выделены четыре матрицы критериев выбора формы, которые используют матрицы стратегического анализа.

Первая матрица учитывает бюджетную эффективность ГЧП при обеспечении функций частного партнера. Критериями в данной матрице является: бюджетная эффективность ГЧП и объем функций осуществляемых в рамках ГЧП финансируемых за счет частного партнера.

Вторая матрица учитывает планы государства и частного партнера по своему экономическому развитию. Критериями в данной матрице является: долгосрочные экономические планы государства и долгосрочные корпоративные планы частного партнера.

Третья матрица учитывает возможности обеспечить функции частного партнера в рамках ГЧП имуществом, находящимся в собственности государства. Критериями в данной матрице является: государственные незадействованные имущественные комплексы и функции, реализуемые частным партнером в рамках ГЧП.

Четвертая матрица учитывает рентабельность собственного капитала частного партнера при обеспечении его функций в рамках ГЧП. Критериями в данной матрице является: максимизации рентабельности собственного капитала частного партнера и объем функций осуществляемых в рамках ГЧП финансируемых за счет частного партнера.

Матрицы позволяют государственному и частному партнеру поэтапно с использованием установленных процедур принять обоснованное управленческое решение о выборе формы ГЧП. Этот выбор в целом повышает эффективность деятельности государства и частного бизнеса.

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

1. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/news/18119/> (дата обращения: 25.03.2016).

2. Максимов В.В. Государственно - частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов [Текст] / В.В.Максимов // - Москва: Алипина Паблшерз, 2010. - 178 с.

© Прохоров В.В., 2016

**Пугина К.А., Притула Ю.Г.**

студентки факультета Экономики и управления

**Ниценко З.А.**

студентка факультета ВШМБ

Южный институт менеджмента

г. Краснодар, Российская Федерация

## **ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЕМ РОССИИ**

На сегодняшний день одной из главных задач российской экономики является повышение инвестиционной активности. Приоритетность этой задачи объясняется тем, что

именно инвестиции играют огромную роль в обеспечении высоких и стабильных темпов экономического роста. Именно этим объясняется актуальность данного вопроса. Само инвестирование напрямую связано со сбережениями граждан какого - либо государства.

Следует отметить, что в российской модели инвестирования есть ряд проблем, над которыми нужно работать. Во - первых, вложение инвестиций ограничивает рост инфляции, а, во - вторых, большинство вкладов осуществлено преимущественно лицами среднего класса, в то время как более состоятельные граждане предпочитают осуществлять вложения в иностранные банки.

Нужно сказать, что термин «сбережения» имеет множество трактовок, приведем следующее определение: «Сбережения - часть дохода, которая может быть вложена в инвестиции или предназначенная для удовлетворения потребностей в будущем и существующая в виде сберегательного счета, депозитного сертификата или облигации. Эта часть дохода может быть воплощена в отложенном спросе на какие - либо товары или услуги». Из чего же складываются сбережения? Источником для накопления сбережений служит доходная часть семейного бюджета, состоящая из натуральных и денежных доходов семьи. Однако доход, который получает семья в натуральном выражении, в прямом виде не пригоден для накопления, поэтому он используется для удовлетворения потребностей семьи, а остаток натурального дохода обычно превращают через продажу в денежный доход, так как доход в денежной форме более удобен для накопления сбережений [4].

Ст. 1 Федерального закона от 10.05.1995 г. № 73 - ФЗ «О восстановлении и защите сбережений граждан Российской Федерации» содержит следующее положение: «Государство гарантирует восстановление и обеспечение сохранности ценности денежных сбережений, созданных гражданами Российской Федерации путем помещения денежных средств [1]:

- на вклады в Сберегательный банк Российской Федерации (ранее Государственные трудовые сберегательные кассы СССР, действовавшие на территории РСФСР; Российский республиканский банк Сбербанка СССР; Сбербанк РСФСР) в период до 20 июня 1991 года;
- на вклады в организации государственного страхования Российской Федерации (ранее организации государственного страхования СССР, действовавшие на территории РСФСР; организации государственного страхования РСФСР) по договорным (накопительным) видам личного страхования в период до 1 января 1992 года;
- в государственные ценные бумаги (СССР и РСФСР), размещение которых производилось на территории РСФСР в период до 1 января 1992 года».

Кроме того, в ст. 2 значится, что: «Гарантированные сбережения граждан являются государственным внутренним долгом Российской Федерации». Таким образом, предполагается, что инвестирование является взаимовыгодным как для государства, так и для его граждан [2].

Как правило, сбережения вкладываются в следующие сегменты: приобретение драгоценных металлов и ювелирных изделий, а также имущества и вещей, имеющих постоянный спрос; долговые обязательства; ценные бумаги; покупка иностранной валюты; хранение валюты РФ дома и банке [3].

Опираясь на те или иные критерии, владелец сбережений отдает предпочтение какому - либо способу их вложения. Выделяют три основных критерия: ликвидность, безопасность и

норма дохода. Ликвидность представляет собой способность сбережений обратиться в наличные деньги с тем, чтобы их тратить. Безопасность предполагает возможность в будущем получить свои средства обратно. Норма дохода представляет собой «доход от инвестиций, выраженный в виде процента от стоимости первоначальных инвестиций».

Также стоит упомянуть о так называемых фондах накоплений населения. Существуют текущие фонды сбережений. Они формируются путем пользования доходом. То есть, как только добавляется доход, пополняются и они, соответственно затраты на потребительские цели - сокращаются.

Следующий тип фонда накоплений – это накопления на непредвиденный случай и старость. Данная модель накоплений представляет собой долгосрочный фонд. Данные сбережения используются в особых случаях, например, болезнь, утрата трудоспособности, старости и т.д. А также фонды инвестиционных сбережений, это особый тип фондов сбережений, который не предназначен для потребительских нужд. Целью такого инвестирования является вложение в активы, которые приносят доход. Подобные накопления собираются для необходимых целей в области потребления. Размер этих фондов напрямую связан с общим уровнем жизни и доходов граждан [5].

В заключение хотелось бы привести результаты опросов за 2015 год, проведенных ВЦИОМ на тему «Где россияне предпочитают хранить сбережения?». Граждане России продолжают придерживаться такого традиционного способа инвестирования, как вложения в жилье. Многие вкладывают деньги в покупку золотых украшений и драгоценностей. Однако, судя по мнениям экономистов, все эти способы вложений не являются эффективными, и на сегодняшний день только доллар сейчас актуален для сохранения сбережений».

Таким образом, на данный момент интересы и государства, и российских граждан остаются практически нереализованными в силу отсутствия продуктивной системы привлечения вложения капитала россиян именно в фонды Российской Федерации, а не иностранные банки. Решение проблемы грамотного инвестирования имеет значение не только на уровне внутренней экономики, но и в мировом масштабе, так как правильная организация сбережений во многом влияет на показатель уровня жизни населения страны.

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

1. Сапрыкина В.Ю. Защита иностранных инвестиций в международном праве. В сборнике: Теоретические и практические аспекты развития современной цивилистической науки Бельгисова К.В. Сборник научных трудов. Под редакцией Бельгисовой К.В. Краснодар, 2013. С. 100 - 103.
2. Сапрыкина В.Ю. Инвестиционный имидж России. В сборнике: Социально - экономический ежегодник - 2007 Сборник научных статей. Краснодар, 2007. С. 29 - 32.
3. Чумакова Н.А., Мисютина А.И., Кобелева А.А. Сберегательное поведение домашних хозяйств в современных условиях развития экономики России. В сборнике: Теоретические и практические вопросы развития научной мысли в современном мире Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 148 - 150.

4. Чумакова Н.А. Сравнительный анализ доходов и расходов домохозяйств России и Краснодарского края. В сборнике: Социально - экономический ежегодник - 2012 Сборник научных статей. Краснодар, 2012. С. 100 - 109.

5. Чумакова Н.А. Формирование сбережений домашними хозяйствами. В сборнике: Международная научно - практическая конференция по актуальным вопросам экономики и гуманитарных наук в 2015 году Материалы научно - практической конференции. 2015. С. 310 - 314.

© Пугина К.А., Притула Ю.Г., Ниценко З.А., 2016

**Пшеницын А.А.,**

студент направления подготовки «Прикладная информатика»

Набережночелнинского института КФУ,

г. Набережные Челны, Российская Федерация

## **ВЫБОР ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИТ - ПРОЕКТОВ**

В настоящее время сфера информационных технологий (далее ИТ) занимает значительную нишу в мировой экономике и стремительно развивается. Информатизация бизнеса - процесс постоянного совершенствования информационных систем (далее ИС) и управления в целом. Знание факторов успеха и риска ИТ - проектов, умение соотносить затраты на ИС и результат внедрения с разных точек зрения необходимо для правильной оценки инвестиций в автоматизацию предприятия. Эффективность вложений в бизнес, а конкретно в ИС зависит от уровня этих знаний.

Концепция временной стоимости денег, комплексный финансовый анализ, соизмерение затрат и результатов изменения рыночных параметров является базой для современной экономической оценки проектов [1,357].

При оценке ИТ - проекта используется много входной и выходной информации, но доходность, рентабельность и окупаемость являются главными критериями оценки эффективности.

Для оценки эффективности проекта соизмерение разновременных показателей осуществляется путем приведения (дисконтирования) их к ценности в начальном периоде [2].

- Чистый приведенный доход, NPV. Показывает, будет экономическая прибыль или нет;
- Индекс рентабельности инвестиций, ROI. Представляет собой общий анализ прибыли инвестиций в активы;
- Внутренняя норма доходности, IRR. Позволяет определять процентную ставку от выполнения проекта, а затем необходимо сравнить эту ставку со ставкой окупаемости, учитывая риски;
- Срок окупаемости проекта, PP. Представляет собой период, в течение которого общий эффект возмещает капитал, вложенный на первом этапе;

- Экономическая добавленная стоимость, EVA. В основе его лежит вычисление разницы между чистой операционной прибылью фирмы и всеми затратами, которые может понести фирма на внедрение ИТ;

- Полная стоимость владения, TCO. Является более эффективной для оценки общей суммы затрат организации на ИС, которая включает прямые и косвенные затраты [5].

При оценке экономических показателей проекта (NPV, IRR, индекс доходности, срок окупаемости) требуется узнать, насколько ожидаемые результаты достоверны. Реальные и расчетные результаты могут не совпадать в силу ряда факторов: изменение спроса и предложения на продукцию и, как следствие, цены; изменение цен на комплектующие и материалы; изменение уровня инфляции и издержек и т.п. [3,243].

В настоящее время на рынке программных продуктов для оценки экономической эффективности ИТ - проектов существуют разные пакеты, наиболее используемыми являются Project Expert, «Альт - Инвест» и COMFAR. Программу Project Expert на сегодня можно назвать самой функциональной. Система достаточно продуманна и постоянно развивается, в данный момент является одной из лучших хоть и не без недостатков. Программа «Альт - Инвест» обладает схожим функционалом, присущим другим ПО. Кроме того, пользователю предоставляется некоторое количество дополнительных возможностей. С целью расширения области применения, разработчик представляет две версии программы: «Альт - Инвест - Прим» - для экспресс - оценки эффективности и «Альт - Инвест» - для углубленных расчетов. Широкий выбор функций этих программ является следствием значительной гибкости структуры и комплекса настроек. Программное обеспечение COMFAR создано специалистами компании UNIDO, поэтому оно, в отличие от многих отечественных разработок, полностью соответствует методике, которую используют в процессе бизнес - планирования такие крупные зарубежные инвестиционные институты, как ЕБРР, Мировой Банк и большинство других компаний[4].

Резюмируя, можно сказать, что существует множество методов оценки эффективности проектов и что стоит уделить внимание выбору соответствующего ПО, так как оно является мощным инструментом для оценки эффективности ИТ - проектов.

#### **Список использованной литературы**

1. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Полковников А.В. Управление проектами. – СПб.: Омега - Л, 2012.— 960 с.
2. Интернет - ресурс: Корпоративный менеджмент. Учебник "Оценка эффективности инвестиционных проектов". <http://www.cfin.ru/finanalysis/savchuk/7.shtml> (Дата обращения 14.03.16)
3. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие / С.В. Галицкая. — М.: Эксмо, 2009. — 652 с.
4. Интернет - ресурс: Корпоративный менеджмент. Обзор программных продуктов для расчета инвестиционных проектов. <http://www.cfin.ru/software/invest/kozlov.shtml> (Дата обращения 14.04.16)
5. Разумников С.В. АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ОБЛАЧНЫХ ИТ - СЕРВИСОВ // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 3.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9548> (дата обращения: 14.04.2016).

© Пшеницын А.А., 2016

## **ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ УЧЕТНО - АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЧИСЛЕНИЯ И ВЫПЛАТЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ**

Учетно - аналитическая работа по формированию информации об оплате труда персонала является достаточно трудоемкой и сложной, так как заработная плата рассчитывается отдельно для каждого работника, с учетом применяемых в отношении него системы и формы оплаты труда, предусмотренных законодательством компенсационных выплат и налоговых вычетов. Естественно, что объем работы зависит от размеров предприятия и требуемого для эффективного функционирования штата работников.

Положения Трудового кодекса РФ (ТК РФ) предусматривают под оплатой труда работника не только вознаграждение за труд, но и определяемые законодательством и трудовым договором компенсационные и стимулирующие выплаты [5].

Компенсационные выплаты представляют собой доплаты или надбавки за труд в особых или отклоняющихся от нормальных условий. При этом оплата лечения работников, даже если она предусмотрена коллективным договором, не относится к компенсационным выплатам и производится за счет чистой прибыли предприятия [4].

Особые условия представляют собой труд на тяжелых, вредных или опасных работах, а также в местности с особыми климатическими условиями. Для определения особых условий труда предприятием периодически должна проводиться специальная оценка условий труда с привлечением независимой экспертной организации [6].

Отклоняющиеся от нормальных условия труда предполагают совмещение профессий, проведение сверхурочные работ, работ в ночное время или в выходные дни и другие аналогичные виды работ. Стимулирующие выплаты – это разработанная и применяемая на предприятии система премирования, доплат и надбавок за выполнение определенных трудовых показателей.

Размер и порядок применения компенсационных и стимулирующих выплат должен быть согласован с профсоюзной организацией и закреплен в коллективном договоре или распоряжении (приказе) руководителя предприятия.

Работодатель на основании положений ТК РФ и других нормативных документов обязан определить применяемую им систему оплаты труда и закрепить ее в коллективном договоре или оформить в качестве приказа (распоряжения) по предприятию.

Система оплаты труда представляет собой совокупность принципов и условий, на основе которых определяется и ведется учет заработной платы на предприятии [3].

Система оплаты труда включает в себя:

- размеры должностных окладов;
- размеры тарифных ставок;
- размеры доплат и надбавок компенсационного характера;
- системы доплат и надбавок стимулирующего характера и системы премирования.

Трудовой кодекс РФ рассматривает только тарифную систему оплаты труда. Однако иные системы им не запрещены. Поэтому предприятие может разработать свою систему оплаты труда, если предусмотренные в ней условия не будут хуже условий, установленных ТК РФ.

Бухгалтерия осуществляет учет начисления оплаты труда на основании первичной учетной документации, формы которой разработаны постановлением Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. №1. Однако, с вступлением в силу Федерального закона от 6 декабря 2011 г. №402 - ФЗ «О бухгалтерском учете», они перестали быть обязательными для применения.

Предприятие имеет право самостоятельно разработать формы первичных учетных документов по оплате труда, которые должны содержать все предусмотренные законом обязательные реквизиты, и закрепить их применение в приказе об учетной политике. При этом бухгалтерия может не разрабатывать свои формы первичной учетной документации и продолжать использовать формы, утвержденные Госкомстатом РФ.

Согласно нормам ТК РФ выплата заработной платы работнику может осуществляться:

- наличными денежными средствами из кассы предприятия;
- безналичным перечислением на указанный работником счет в банке (к трудовому договору прилагается заявление работника с указанием реквизитов такого счета);
- в натуральной форме (при согласии работника, но не более 20 % от общей суммы заработной платы);
- с применением банковских карт.

Перечень способов выплаты заработной платы, содержащийся в ТК РФ, не является исчерпывающим. Предприятие может для отдельных категорий работников выбрать иной способ, например, пересылать заработную плату по почте. При этом такие условия оплаты труда должны быть закреплены в трудовом договоре с работником. Место и сроки выплаты заработной платы ТК РФ рассматривает как существенные условия оплаты труда.

Заработная плата выплачивается работнику в месте выполнения им работы либо перечисляется на указанный работником счет в банке на условиях, определенных коллективным или трудовым договором [7].

Выплата заработной платы в месте выполнения работы особенно важна для работников тех предприятий, структурные подразделения которых территориально разбросаны. Обязанность работодателя заключается в организации выплат заработной платы каждому работнику в том месте, где он выполняет свои трудовые обязанности.

Сумма наличных денег, предназначенная для выплаты заработной платы, устанавливается согласно расчетно - платежной ведомости или платежной ведомости.

Заработная плата в современных условиях зависит от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплат компенсационного и стимулирующего характера. В целом заработную плату можно определить как цену рабочей силы на рынке труда в сложившейся рыночной экономике. Учет труда и заработной платы является одним из наиболее важных и трудоемких участков бухгалтерского учета на любом предприятии. Работа на таком участке требует профессионального подхода, знания отраслевых особенностей, а так же тщательного изучения всех законодательных изменений, касающихся оплаты труда [1].

Начисление и выплата заработной платы в бухгалтерском учете отражается проводками:

Дебет 20 (23, 25, 26, 29, 44) Кредит 70 - начислена заработная плата;

Дебет 70 Кредит 68, субсчет «Расчеты по НДФЛ» - удержан НДФЛ с суммы заработной платы;

Дебет 70 Кредит 50 (51) - выплачена заработная плата за минусом НДФЛ.

Продолжительность срока выдачи заработной платы из кассы предприятия не может превышать пяти рабочих дней. Это требование установлено Положением о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой банка России на территории РФ.

Заработная плата многофункциональна. Все присущие ей функции едины и лишь в совокупности позволяют правильно понять сущность заработной платы, противоречия в

ней и проблемы, возникающие в процессе совершенствования учета и организации оплаты труда. Расходы на заработную плату являются существенной составляющей себестоимости выпускаемой продукции. Недаром, одним из элементов затрат предприятия, являются расходы на оплату труда [2].

В целом учет заработной платы должен обеспечить аналитическую информацию по каждому работнику предприятия, а также в разрезе его структурных подразделений и центров формирования затрат.

#### **Список использованной литературы**

1. Дворецкая Ю. А., Мельгуй А. Э., Ковалева Н. Н. Расчеты с персоналом по оплате труда: современные подходы и тенденции // Вестник Брянского государственного университета – 2015. – №2. – С. 331–335
2. Ермакова Л.В. Проблема учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в системе управленческого учета // Интеграл – 2008. - №1 – С. 78 - 79
3. Кузнецова О.Н. Новая модель учета вознаграждений работникам предприятия // В мире научных открытий. – 2013. - №4.1 (40). – С. 260 - 270
4. Мельгуй А. Э. Лечение работника: как исчислить налог на доходы физических лиц // Главбух. – 2001. - №9. – С. 20 - 25.
5. Мельгуй А.Э., Дворецкая Ю.А. Вознаграждения работникам: новая категория в российском бухгалтерском учете // Вестник Брянского государственного университета. – 2012. - №3 (2). – С. 289 - 293.
6. Мельгуй А.Э., Ковалева Н.Н., Дворецкая Ю.А. Порядок проведения и организация учета специальной оценки условий труда // Вестник Брянского государственного университета. – 2015. - №2. – С. 354 - 360.
7. Хоружий Л.И., Дедова О.В., Катков Ю.Н. Учетно - аналитическое обеспечение и налогообложение заработной платы в современных условиях хозяйствования // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. - №5 - 6. – с. 56 - 69

© Разуванова Д.М., 2016

**Заливчева О.В.,**

ведущий научный сотрудник ИАГП РАН  
г. Саратов, Российская Федерация,

**Решетникова Н.В.,**

старший научный сотрудник ИАГП РАН  
г. Саратов, Российская Федерация

## **МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС И ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА**

В современных условиях функционирования агропродовольственного комплекса, характеризующихся нарастанием внешних и внутренних рисков, особую актуальность приобретает активизация использования методов стратегического управления и планирования. Это обусловлено сложностью объекта управления как социо - эколого -

экономической системы, часто непредсказуемостью внешней среды, усиливающейся конкуренцией на продовольственных рынках [3,с.6].

Первым этапом исследования направлений модернизации методов стратегического управления агропродовольственным комплексом является уточнение существующих дефиниций основных понятий, таких как «стратегия» и «стратегическое управление». Термин «стратегическое управление» был впервые использован в 1972 году в статье Д. Шендела и К. Дж. Хаттена [7,с.17]. Впоследствии было дано множество трактовок понятия «стратегическое управление». Одним из наиболее удачных определений можно считать определение стратегического управления как процесса реализации управленческих решений, основанного на использовании стратегии организации с учётом возможности её динамического обновления, обеспечивающей конкурентные преимущества [1, с.7]. Несомненным достоинством данной трактовки является разделение понятий «стратегия» и «стратегическое управление». Таким образом, стратегия управления развитием определённого объекта предполагает определение вектора движения к главной цели функционирования объекта с учётом её иерархической структуры, конкретизация же путей достижения этой цели является прерогативой стратегического управления.

Анализ различных подходов к проблемам стратегического управления показывает, что термин «стратегия» в подавляющем большинстве случаев рассматривается применительно к организации, а не к отрасли, региону или многоотраслевому комплексу, в том числе агропродовольственному. Эти аспекты ещё недостаточно проработаны в экономической литературе. Развитие агропродовольственного комплекса является одним из важнейших приоритетов экономической политики как с точки зрения необходимости обеспечения продовольственной безопасности страны, так и с позиций решения социальных проблем села [4,с.23]. Как справедливо отмечается в экономической литературе в настоящее время недостаточно научно обоснованных методик, отражающих комплексный подход к стратегическому управлению и планированию агропродовольственного комплекса [2, с.62]. На наш взгляд, пока ещё недостаточно используется метод межотраслевого баланса для поиска путей достижения стратегических целей развития агропродовольственного комплекса. Следует согласиться, что для научного обоснования одной из стратегической целей развития агропродовольственного комплекса – достижения потребления продовольствия на уровне рациональных норм наиболее эффективно использование модификации модели комбинированного межотраслевого баланса агропродовольственного комплекса [5, с.4].

Со второй половины 20 века многие страны начали систематическое составление таблиц межотраслевого баланса. В России принято решение о разработке таких таблиц на систематической основе каждые пять лет, начиная с 2011 года. Анализ постоянно разрабатываемых таблиц межотраслевого баланса будет способствовать оптимизации межотраслевых связей агропродовольственного комплекса, обеспечения экономической доступности продовольствия для всех доходных групп населения [6, с.142]. Межотраслевой баланс станет важным инструментом стратегического управления и планирования развития агропродовольственного комплекса, согласования поставленных стратегических целей и возможностей их реализации в условиях ограниченности ресурсной составляющей и новых внешних вызовов.

### Список использованной литературы

1. Просалова В.С., Смольянинова Е.Н. Генезис форм и методов стратегического управления // Современные исследования социальных проблем (электронный журнал). 2011. №4. С.7 - 15.
2. Решетникова Е.Г. Институциональная составляющая обеспечения продовольственной безопасности // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2015. Т.1. № 33 - 1. С.61.
3. Решетникова Е.Г. Необходимость стратегического управления развитием институциональной среды агропродовольственного комплекса // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2014. № 1. С.5.
4. Решетникова Е.Г. Условия и факторы обеспечения продовольственной безопасности // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2010. № 1. С.23.
5. Решетникова Е.Г. Развитие институтов преодоления продовольственной бедности // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2013. № 1. С.2.
6. Решетникова Е.Г. Внутренняя продовольственная помощь в условиях вступления России в ВТО // Инновационная деятельность. 2013. № 2(25). С.140 - 143.
7. Стратегический менеджмент - СПб.: Питер - 2005. - 496 с.

© Заливчева О.В., 2016

© Решетникова Н.В., 2016

**Решетникова Е.Г.,**

Зав. лабораторией ИАГП РАН  
г. Саратов, Российская Федерация

### МЕТОД «ЗАТРАТЫ - ВЫПУСК» И АНАЛИЗ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ АПК

С помощью системы балансов обеспечивается единство и целостность экономической системы, соответствие целевых установок будущего развития имеющимся производственным, трудовым, природным и финансовым ресурсам. [1, с. 35]. Балансовый метод может быть использован как на национальном уровне, так и на уровне региона или многоотраслевого комплекса, в частности, агропродовольственного. Балансовый метод в форме межотраслевого баланса является наиболее объективным инструментом оценки уровня теневых доходов, а, следовательно, способствует более точному определению величины избыточного неравенства. Комплексный анализ данных модифицированной модели межотраслевого баланса АПК и баланса денежных доходов и расходов населения способствует всестороннему выявлению тенденций развития национального и регионального потребительского рынка и его важного сегмента – продовольственного рынка [2, с.63]. Составление межотраслевых балансов в России не проводилось на протяжении последних шестнадцати лет. В 2011 году работа по их построению была возобновлена. Данные МОБ по полной методике будут публиковаться раз в пять лет,

основные показатели будут представляться ежегодно. Важным аспектом социальной политики в условиях мирового продовольственного кризиса и социально - политической нестабильности становится модернизация институтов преодоления продовольственной бедности [3, с.7]. Использование модификаций межотраслевого баланса позволит увязывать показатели производства с величиной платёжеспособного спроса в разрезе доходных групп населения [4,с.242]. Модификации межотраслевого баланса АПК, включающие в свой состав блоки дифференцированного баланса доходов и потребления, позволяют выявить уровень удовлетворения насущных потребностей в продовольствии у различных доходных групп населения. Таким образом, может быть получена объективная картина размеров продовольственной бедности, что даст возможность разработать адекватный механизм её максимального снижения. Как справедливо отмечается в экономической литературе одной из важнейших целей социальной политики должно быть уменьшение расслоения общества путём преодоления избыточного неравенства на основе совершенствования политики доходов и налогообложения, выравнивания уровня жизни в различных регионах страны [5, с.244]. Важную роль в обеспечении экономической доступности продовольствия призваны сыграть малые предприятия АПК [6,с.11], инновационное развитие их институциональной среды, прежде всего, в сфере кредитования, налогообложения и агрострахования [7,с. 21].

Изучение таблиц межотраслевого баланса имеет и другие аспекты. Международные сравнения таблиц «Затраты - Выпуск» дают значительный материал для анализа перспектив развития агропродовольственного комплекса. Так, сопоставление доли затрат на торговлю в промежуточном потреблении пищевой промышленности различных стран мира позволяет выявить ряд тенденций. Для анализа были взяты статьи шахматной таблицы межотраслевого баланса: «Wholesale Trade and Commission Trade, Except of Motor Vehicles and Motorcycles», «Retail Trade, Except of Motor Vehicles and Motorcycles; Repair of Household Goods», «Food, Beverages and Tobacco». Анализ показал, что в целом во всех странах преобладает высокая доля торговли (оптовой и розничной) в затратах на производство пищевой промышленности. Например, в Тайване в 2011 году она составила 23,5 % , в России - 21,1 % , во Франции - 17,6 % . В то же время есть страны, где доля торговли в промежуточном потреблении пищевой промышленности невелика: например, в Китае - 4,5 % , в Корее - 4,8 % . Есть страны, в которых отмечается низкий уровень удельного веса отдельных видов торговли, но суммарная величина доли торговли (оптовой и розничной) в промежуточном потреблении пищевой промышленности достаточна велика: в США доля розничной торговли составила всего 0,3 % , а доля оптовой торговли - 8,5 % , в Японии соответственно - 1,3 % и 9,9 % . Анализ показателей промежуточного потребления шахматной таблицы межотраслевого баланса позволяет выявить имеющиеся резервы снижения затрат на производство продукции пищевой промышленности, определить направления оптимизации межотраслевых взаимодействий в агропродовольственном комплексе, повысить экономическую доступность продовольствия для всех доходных групп населения.

#### **Список использованной литературы**

1. Методы государственного регулирования экономики – М.: ИНФРА – М, 2008. - 300 с.

2. Решетникова Е.Г. Институциональная составляющая обеспечения продовольственной безопасности // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2015. Т.1. № 33 - 1.С.61.

3. Решетникова Е.Г. Необходимость стратегического управления развитием институциональной среды агропродовольственного комплекса // Региональные агросистемы: экономика и социология.2014.№ 1.С.5.

4. Решетникова Е.Г. Условия и факторы обеспечения продовольственной безопасности // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2010. № 1.С.23.

5. Решетникова Н.В. Особенности взаимосвязи экономического роста и дифференциации доходов населения // Вестник Саратовского государственного технического университета.2010.Т.№ 1(44). С.240 - 244.

6. Решетникова Н.В., Шматко А.Д. Анализ передового опыта регулирования и поддержки инновационной деятельности // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2015. № 1 (1). С. 10.

7. Решетникова Н.В. Модернизация институциональной среды инновационного развития малых предприятий агропродовольственного комплекса // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2012. № 1. С. 20.

© Решетникова Е.Г., 2016

**Рой В.И., Кочура А.С.**  
студенты факультета ВШМБ  
Южного института менеджмента  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **ЕВРАЗИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Интеграционный процесс – неразрывная цепочка последовательных действий. Отметим, что термин «интеграция» вызывает ряд вопросов и неоднозначное отношение у многих представителей научных и политических кругов [1]. Нужно двигаться пошагово, понимая важное условие: чтобы первый ураган не снес здание интеграции, нужна глубина, крепкий фундамент. Происходящие процессы можно смело назвать историческими, не опасаясь быть излишне патетичным. В этот, в общем - то, короткий промежуток времени уложилось создание и «вывод на орбиту» исполнительного органа Союза – Евразийской экономической комиссии. Для придания ускорения интеграционным процессам на стадии Таможенного союза (ТС) была проделана огромная работа в целом ряде секторов экономики – в торговле и техническом регулировании, таможенном администрировании и конкурентной политике. Это позволило выйти на запуск Единого экономического пространства (ЕЭП), а затем, сформировав необходимую нормативную базу, сделав большой шаг по углублению интеграции, с 1 января 2015 года шагнуть вверх – на ступень

Евразийского экономического союза. В дополнение к тому, что было реализовано на стадии ТС и ЕЭП, это означает переход к единому рынку с реализацией свободы передвижения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, формирование и реализацию согласованных политик в ключевых секторах экономики – в транспорте, промышленности, энергетике, агропромышленном секторе, согласование макроэкономических политик, обеспечение равных прав трудовой миграции для граждан стран Союза [2]. В 2015 году в Евразийском экономическом союзе заработал единый рынок услуг, в 2016 году стартуют единые рынки лекарств и медицинских изделий, не за горами – пуск общего электроэнергетического рынка, а затем – общих рынков газа, нефти и нефтепродуктов. К Союзу присоединились новые партнеры – Армения и Кыргызстан. Евразийский экономический союз стал полноправным субъектом на международной арене, формирующим собственный пул торгово - экономических отношений с ведущими и перспективными экономическими центрами – с Китаем, Индией, Вьетнамом, Ираном, Египтом, Израилем, странами Латинской Америки, поддерживающим отношения с традиционными партнерами. Важным элементом долгосрочной стратегии экономического сотрудничества должен стать выход на прямой диалог между Евразийской экономической и Европейской комиссиями. Все это время в тесном диалоге с бизнес - сообществами наших стран, старались делать наднациональные нормы более эффективными, чем национальные, основывая их на лучших мировых практиках, на правилах и нормах ВТО.

На сегодняшний день Евразийский экономический союз является вторым по глубине проектом региональной экономической интеграции в мире после Европейского союза. ЕАЭС создает рынок с населением свыше 180 млн человек, функционирующий практически по единым транспарентным правилам. При этом рынок ЕАЭС де -юре и де -факто работает на основе норм Всемирной торговой организации (ВТО), что делает его открытым и понятным для инвесторов и привлекательным для третьих стран, особенно в условиях мировой экономической турбулентности.

Проект евразийской экономической интеграции открыт для взаимодействия с внешними партнерами и сотрудничества с новыми потенциальными членами. 2 января 2015 года членом Союза стала Республика Армения, 12 августа вступил в силу Договор о присоединении Кыргызской Республики к Договору о ЕАЭС. Присоединение Армении и Кыргызстана к Союзу стало итогом большой совместной работы по интеграционному сближению. Начиная с 2012 года Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) системно развивала двусторонние связи с партнерами, заинтересованными в создании зон свободной торговли со странами Союза. Результатом этой работы стало подписание в 2015 году Соглашения о зоне свободной торговли с Социалистической Республикой Вьетнам. Плодотворно работают совместные исследовательские группы по изучению перспектив соглашений о свободной торговле между ЕАЭС и Израилем, Индией, Египтом. В 2015 году были подписаны Меморандумы о взаимопонимании между ЕЭК и Правительствами Республики Чили, Республики Перу и Республики Монголия. ЕЭК ведет диалог с Южно - американским общим рынком (MERCOSUR) и Ассоциацией

стран Юго - Восточной Азии (ASEAN). Всего же интерес к либерализации взаимной торговли с Союзом проявляли свыше 30 стран и объединений. В 2016 году начнутся переговоры по заключению соглашения о торгово - экономическом сотрудничестве с Китайской Народной Республикой.

В течение нескольких лет осуществляется сотрудничество Евразийской экономической комиссии и ООН. В 2013 году ЕЭК получила статус наблюдателя в ЮНКТАД – Конференции ООН по торговле и развитию [3]. Развивается сотрудничество ЕЭК с Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Продовольственной и сельскохозяйственной Организацией Объединенных Наций (ФАО) и другими.

Интеграционные инициативы направлены на достижение и поддержание устойчивого экономического роста государств - членов. Масштаб экономических эффектов для государств Союза напрямую зависит от степени и глубины интеграционных процессов; недоинтеграция, напротив, создаст риски и спорные ситуации. В целях развития интеграции в 2012–2015 годах Евразийской экономической комиссией осуществлялась работа по кодификации международных договоров, формирующих Таможенный союз и Единое экономическое пространство, и по подготовке проекта Договора о Евразийском экономическом союзе. В 2013 году по поручению глав стран Таможенного союза и Единого экономического пространства Евразийская экономическая комиссия начала важную работу по выявлению и устранению существующих изъятий и иных ограничений, в том числе барьеров, препятствующих полноценному функционированию ТС и ЕЭП. Эта работа является ключевой в деятельности по обеспечению функционирования с 1 января 2015 года Евразийского экономического союза.

Строительство Евразийского экономического союза – не одномоментное действие, а «живой» процесс, включающий различные сценарии и темпы интеграции в соответствии с национальными стратегиями государств - членов ЕАЭС. Формирование «собственного центра силы» в рамках ЕАЭС предполагает системное создание «окон возможностей» и новых конкурентных преимуществ. В условиях усложнения взаимосвязей в современной мировой экономике эта задача становится все более трудоемкой и дорогостоящей для отдельной страны, пусть даже и достаточно крупной. Особое значение здесь приобретает активизация сотрудничества в ключевых сферах экономики. Немаловажная роль должна отводиться сотрудничеству с целью создания «новых товаров и рыночных ниш»: интегрироваться там, где еще не определены сферы влияния, часто проще и эффективнее.

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

1. Горецкая Е.О., Сапрыкина В.Ю. Экономическая интеграция в условиях глобализации мировой экономики. Краснодар, 2010.
2. Отчет Евразийской Экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://eec.eaeunion.org/ru/Documents/EEC\\_ar2015\\_preview.pdf](http://eec.eaeunion.org/ru/Documents/EEC_ar2015_preview.pdf)
3. Тереевкова Е.В., Сапрыкина В.Ю. Словарь основных терминов и понятий по дисциплинам «Мировая экономика» и «Международные экономические отношения». Учебное пособие. Краснодар, 2012.

© Рой В.И., Кочуря А.С., 2016

**Рябухина Н.С.,  
Воронкова И.О.,**  
студентки 4 курса  
направления подготовки  
«Государственное и муниципальное управление»,  
РАНХиГС,  
г. Ставрополь, Российская Федерация

## **О СОСТОЯНИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

Уже более двух лет Россия существует в условиях санкций, введенных Евросоюзом в связи с событиями на Украине и вступлением Крыма в состав Российской Федерации. В ответ на санкции Россия была вынуждена принять ответные меры. Был введен запрет на импорт в нашу страну овощей, фруктов, мясной и молочной продукции из Евросоюза, США, Канады, Австралии и Норвегии. На сегодняшний день актуальным является влияние импортозамещения на российский рынок. Изучая новостную ленту осени 2014 года, можно отметить, что СМИ пишут о том, что «Полки и прилавки не пустуют сегодня. Ответные экономические ограничения (именно они коснулись продуктов питания, а вовсе не санкции) введены в удачное время, когда как раз собирается неплохой урожай. Рынок овощей и фруктов насыщен собственной продукцией и остатками прежних закупок, так что недостатка отечественный потребитель не испытывает».[1, с. 1]. При этом российское сельское хозяйство существенно уступает в эффективности более развитым странам. Это явление существовало, как 10 лет назад, так и в настоящее время. Урожайность, например, пшеницы и картофеля в России выросла за 10 лет, в развитых странах этот показатель также не остался прежним. Важную роль здесь играют также величина и целевая направленность затрат на сельское хозяйство. Средняя урожайность картофеля, к примеру, за прошедший период в Швеции и Канаде составила порядка 300 ц / га, в то время как в России – в среднем 130 ц / га.[2, с. 660].

В настоящее время развитие отечественного АПК происходит исходя из двух ключевых факторов – изменения внешней политики государства и введение политики импортозамещения.[4, с.183]. Россия – это крупнейшее государство с огромной территорией, насыщенной плодородной землей и различными климатическими зонами для выращивания большого количество разновидностей овощей и фруктов. Само собой, невольно напрашивается вопрос: почему введенные санкции на аграрную продукцию имеют такое влияние на столь обогащенную в этой сфере страну? В ответе на данный вопрос следует обратить внимание на внутренние проблемы отрасли. Ведь само понятие «рынок» подразумевает под собой возможность выбора качества и стоимости продукции, а лишаясь закупок западных производителей, мы теряем возможность дифференцировать продукцию на прилавках под свои предпочтения и возможности. Существуют также и другие проблемы, такие как: отсутствие урожая в несезонный период, а также то, что отсутствие альтернативы позволяет отечественным фермерам завышать цены на их продукцию в разы. Справляясь с подобным дефицитом, у России появляется иной поставщик фруктов и овощей - «вездесущий» Китай. Из - за чего Россия, избавляясь от

западной зависимости, переходит на восточную. Российские прилавки так же заполняют знаменитые «абхазские мандарины», но это вряд ли способно заменить отсутствие европейской продукции в полной мере. К положительным моментам 2014 года в сфере импортозамещения можно отнести рост экспорта по таким продуктам питания, как хлебобулочные изделия, овощи и продовольственные бахчевые культуры, мясо и мясные продукты, растительное масло.

Таким образом, введенное в 2014 году продовольственное эмбарго создало возможность для импортозамещения со стороны российских производителей, однако, несмотря на имеющийся потенциал в этой области в краткосрочной перспективе возможности его реализации оказались ограниченными и характеризовались в основном тенденциями прошлых лет. В то же время в силу довольно емкого внутреннего европейского рынка и небольших объемов экспорта в Россию в уязвимом положении от введения эмбарго оказались лишь отдельные европейские производители.[3, с. 4].

Основной причиной недостаточного уровня продовольственного самообеспечения в РФ является отсутствие необходимых сырьевых ресурсов, что в свою очередь сдерживает развитие переработки пищевой промышленности.[4, с.186].

#### **Список использованной литературы**

1. Рынок овощей и фруктов: до и после санкций. [Электронный ресурс] - Официальный сайт информационно - аналитического агентства «Деловые новости», дата публикации 15.10.2014г. (дата обращения 11.04.2016г.)

2. Тимашкова Т.Е., Морозова О.В. Продовольственное импортозамещение в РФ: Реалии и перспективы развития сельского хозяйства на 2015г., Журнал «Фундаментальные исследования», Выпуск № 5 - 3, 2015г.

3. Бюллетень о развитии конкуренции «Продовольственное эмбарго: импортозамещение и изменение структуры внешней торговли», Выпуск 11, август 2015г.

4. Шаталова О.И., Тельнова Н.Н., Воробьева Е.А., Кобозев А.К. О состоянии и перспективах развития агропромышленного комплекса в целях содействия импортозамещению. Вестник Северо - Кавказского гуманитарного института. 2016. № 1. С. 182 - 191

© Рябухина Н.С., 2016

© Воронкова И.О., 2016

**Савич Ю.А.,**  
старший преподаватель ВГТУ,  
г. Воронеж Российская Федерация

#### **ПОНЯТИЕ И ЭЛЕМЕНТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Инновационная экономика предъявляет новые требования к функционированию предприятий: возрастающая роль информационных технологий, изменение организации

управления, постоянно меняющиеся требования потребителей, появление новых конкурентов и др. В связи с этим одной из важнейших задач промышленных предприятий является обеспечение конкурентоспособности продукции и предприятия в целом. Вопросам повышения конкурентоспособности продукции и предприятия уделяется большое внимание специалистов в области маркетинга и менеджмента. В научных публикациях можно встретить большое количество как теоретических, так и прикладных исследований и разработок, связанных с данным направлением [5, с. 71].

В общем понимании конкурентоспособность — это свойство объектов, характеризующее степень удовлетворения какой-либо потребности в сравнении с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [1, с.2].

Ю.И. Ребрин считает, что конкурентоспособность — способность выдерживать конкуренцию, противостоять ей. При этом понятие конкурентоспособности применяют как к товарам (услугам), так и к предприятиям, фирмам и другим организациям [7, с.10].

**Однако в большинстве работ зачастую** понятие «конкурентоспособность предприятия» сводится способности предприятия производить конкурентоспособный товар (продукцию) [9, с.40]. Например, под конкурентоспособностью предприятия понимается способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию за счет его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциал [6, с.8].

Но это лишь односторонний взгляд на проблему, конкурентоспособность предприятия определяется не только конкурентоспособностью продукции. В научной литературе можно выделить также системный подход к определению конкурентоспособности предприятия и подход с позиции эффективности предприятия в целом.

**Системный подход проявляется в рассмотрении конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности предприятия - производителя** продукции как части и целого. Возможность компании конкурировать на определенном товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности экономических методов деятельности предприятия. Конкурентоспособность предприятия — интегральная числовая характеристика, с помощью которой оцениваются достигнутые предприятием конечные результаты его деятельности в течение определенного периода [3, с.9].

Кроме того, конкурентоспособность предприятия является главным критерием оценки эффективности производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, а также результирующим показателем эффективности системы управления данным хозяйствующим субъектом [2, с.176].

По мнению автора, самый подробный теоретический анализ понятий конкурентоспособности предприятия провел Х.А. Фасхиев и выделил три основные группы: определения, базирующиеся на внутренней и внешней деятельности фирмы; определения, базирующиеся на товарной составляющей конкурентоспособности; определения, сочетающие товар и производственную деятельность субъекта. Автор разделяет точку зрения Х.А. Фасхиева относительно того, что при оценке конкурентоспособности предприятий конкурентоспособность товара должна рассматриваться совместно с конкурентным потенциалом предприятия.

Х.А. Фасхиев определяет конкурентоспособность предприятия как оцененное субъектами внешней среды его превосходство на выбранных сегментах рынка над

конкурентами в данный момент времени, достигнутое без ущерба окружающим, определяемое конкурентоспособностью его конкретных товаров и уровнем конкурентного потенциала, характеризующего способность в настоящем и будущем разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать товары (услуги), превосходящие по критерию цена / качество аналоги [8, с.28].

В данном определении используется комплексный подход, в рамках которого рассматривается не только конкурентоспособность товара и конкурентный потенциал, но и ориентация на внешнюю среду, в т.ч. на конкурентов и потребителей, временной аспект и оценка эффективности.

**Потенциал предприятия** (в самом общем смысле) — совокупность находящихся в распоряжении предприятия «стратегических» ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей и границ функционирования предприятия в тех или иных условиях [3, с.1].

В условиях инновационной экономики, экономики знаний приоритетным конкурентным преимуществом предприятия становится персонал, обладающий соответствующими компетенциями, в т.ч. способностью к развитию (обучение и формирование карьеры) [4, с.36].

В связи с этим учет потребностей персонала и оценка уровня его конкурентоспособности должны быть обязательным элементом в системе конкурентоспособности промышленного предприятия. Результатом проведенного исследования является авторское определение конкурентоспособности предприятия и его элементов. Конкурентоспособность промышленного предприятия – комплексная экономическая категория, которая определяется не только оперативным и тактическим конкурентным потенциалом - имеющимися у предприятия ресурсами и конкурентными преимуществами, но и стратегическим конкурентным потенциалом, т.е. способностью предприятия к изменению и развитию с целью повышения эффективности в долгосрочной перспективе и удовлетворения всех заинтересованных сторон. Основными элементами конкурентоспособности предприятия являются маркетинговый потенциал, производственный потенциал, финансовый потенциал, инновационный потенциал, конкурентоспособность персонала (человеческих ресурсов), организационный потенциал (конкурентоспособность системы управления).

### Список использованной литературы

1 Анализ конкурентоспособности путем сравнения продукции предприятия с товарами предприятий - конкурентов [Электронный ресурс] URL: <http://www.grandars.ru> (дата обращения 11.04.2016).

2 Заярная И. А. Управление повышением конкурентоспособности предприятия [Текст] / И. А. Заярная // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт - Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 172 - 174.

3 Конкурентоспособность предприятия [Электронный ресурс] URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/potencial-predpriyatiya.html> (дата обращения 11.04.2016).

4 Логунова И.В. Понятие и элементы системы развития человеческих ресурсов в организации [Текст] / И.В. Логунова, Блхат Бакер Али // Экономинфо. 2013.№20. С.35 - 38.

5 Лавренова Е.В. Особенности управления конкурентоспособностью предприятия в стохастических условиях его деятельности [Текст] / Е.В. Лавренова // Экономинфо. 2004. № 1. С. 70 - 73.

6. Понятие и подходы к определению конкурентоспособности продукции [Электронный ресурс] URL: <http://www.biblioteka.ru/ekonomika> (дата обращения 12.04.2016).

7. Ребрин Ю.И. Управление качеством [Электронный ресурс] URL: <http://www.aup.ru> (дата обращения 12.04.2016).

8. Фасхиев Х.А. Определение конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] // «Маркетинг в России и за рубежом» №4 год – 2009. URL: <http://mavriz.ru/articles> (дата обращения 11.04.2016).

9. Щетинина И.В. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности продукции [Текст] / И.В. Щетинина // Экономинфо. 2012. № 17. С. 40 - 41.

© Савич Ю.А., 2016

**Саратов В.Г.,**  
магистрант 1 курса  
кафедры внешнеэкономической деятельности УрГЭУ  
г. Екатеринбург, Российская Федерация  
Научный руководитель: д.э.н., профессор, Линецкий А.Ф.

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА В УСЛОВИЯХ СЫРЬЕВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

*В статье описывается сырьевая составляющая экономики России и превалирующая доля нефтегазовых поступлений в бюджет страны. Рассматривается механизм корректировки платежного баланса для исключения его дефицита и уменьшения государственного долга из - за изменения экспортных цен на нефтересурсы. С помощью регрессионного анализа была построена модель зависимости курса долл. США от стоимости барреля нефти в долл. США. Модель показала высокое качество и способность быть использованной для прогнозирования.*

По данным ОПЕК, Российская Федерация в 2015 году заняла первое место по количеству добываемой нефти. Это положение обусловлено крупнейшими месторождениями, которые находятся на обширной территории страны[1]. По данным других организаций. Российская Федерация занимает второе или третье место по объемам добычи нефти, однако это не уменьшает важность и значимость нефтяных поступлений в бюджет страны и влияния стоимости барреля нефти на мировых биржах.

По данным бюджета Российской Федерации, около 25 % всех доходов идут из таможенных поступлений, отчисляемых за экспорт нефти и газа. Около 16 % всех поступлений приходится из налога НДС (налог на добычу полезных ископаемых)[2]. В совокупности, больше трети поступлений в бюджет так или иначе связаны с природными богатствами страны.

По данным Федеральной таможенной службы в 2015 г. 66 % товарной структуры экспорта занимают топливно - энергетические товары[3]. В 2014 и 2013 гг. этот показатель составлял 74 % .

Приведенные цифры показывают высокую значимость нефти для страны. От получаемых поступлений зависит формирование и наполнение бюджета, возможность развивать экономику страны. Большие поступления в бюджет от продажи нефти позволяют правительству формировать внебюджетные фонды для улучшения стабильности экономики страны и улучшения качества социальной сферы.

Денежные объемы поступлений от продажи энергоресурсов не определяются страной экспортером. Ценообразование на рынке ресурсов происходит на специальных биржах, которые позволяют прозрачно и эффективно устанавливать цены.

Ценообразование на нефть марки Brent (эталонная марка нефти) происходит на бирже ICE в Лондоне. На основе спроса и предложения биржа ежедневно определяет стоимость 1 барреля нефти в долл. США по которой страны экспортеры будут его продавать, а страны импортеры покупать. Чем выше котировка нефти, тем она выгоднее для страны экспортера.

Конъюнктура рынка нефти для Российской Федерации в 2015 - 2016 гг. является не очень благоприятной. По данным сайта Finam.ru с декабря 2014 года наблюдается падение экспортных цен в два - три раза (рисунок 1)[4].



Рисунок 1 – Цена барреля нефти декабрь 2014 – апрель 2016, долл. США

Для экономики страны, чьи нефтегазовые поступления в бюджет составляют больше трети, столь резкое падение цены нежелательно и несет в себе негативные последствия. Уменьшение объемов валютной выручки вынуждает правительство искать способы для ликвидации отрицательного сальдо платежного баланса.

Один из способов регулирования курса – это девизная политика. Девизная политика является методом воздействия на курс национальной валюты путем купли - продажи иностранной валюты. В целях повышения курса национальной валюты центральный банк продает, а для снижения покупает иностранную валюту. Девизная политика осуществляется в форме валютных интервенций, т.е. вмешательства центрального банка в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс национальной валюты[5, с. 164].

Таким образом, между курсом национальной валюты и стоимостью барреля нефти возможно имеется связь. Для того, чтобы уточнить ее присутствие и установить тесноту и направление связи, автором было решено воспользоваться пакетом анализа Microsoft Excel – Регрессия.

Для анализа были собраны данные 193 наблюдений котировок курса долл. США, установленных Банком России, и цены барреля нефти, установленных на Лондонской

бирже в один и тот же день (таблица 1). Те даты, на которые была только одна котировка (по какому - либо показателю) в таблице не представлена, т.к. не подлежит сравнению с другим показателем за аналогичную дату.

Таблица 1 – Официальный курс валют долл. США и цена барреля нефти в долл. США на определенную дату[4]

№ наблюдения	Дата котировки	Курс долл. США	Цена барр. нефти в долл. США
1	12.04.16	67,1250	43,82
2	08.04.16	67,7960	41,94
3	07.04.16	68,5215	39,43
4	06.04.16	68,8901	39,84
5	05.04.16	68,6753	37,87
6	01.04.16	67,8552	38,67
7	31.03.16	67,6076	39,60
...			
191	17.04.15	49,6749	63,45
192	16.04.15	50,5033	63,98
193	15.04.15	51,9749	60,32

Зависимой переменной был выбран курс долл. США, а единственной независимой переменной цена барреля нефти в долл. США. После проведения регрессионного анализа была представлена таблица с основными показателями, характеризующими выборку наблюдений (таблица 2).

Таблица 2 – Результаты регрессионного анализа

<i>Регрессионная статистика</i>				
Множественный R		0,97		
R - квадрат		0,93		
Нормированный R - квадрат		0,93		
Наблюдения		193		
Значимость F		0 %		
	<i>Коэффициенты</i>	<i>P - Значение</i>	<i>Нижние 95 %</i>	<i>Верхние 95 %</i>
Y - пересечение	100,81	0 %	99,38	102,23
Price, нефть, \$	- 0,75	0 %	- 0,78	- 0,72

Множественный R (коэффициент корреляции) показывает наличие или отсутствие связи между исследуемыми показателями. В данном случае 0,97 характеризует взаимосвязь как очень тесную.

R - квадрат (доля объясненной дисперсии) показывает, что 93 % наблюдений попадают под описание регрессионной модели, которая будет сформирована на основании

коэффициентов модели. Нормированный R - квадрат или уточненный коэффициент детерминации показывает, что 93 % разброса данных объяснено включенными в модель факторами.

Значимость F показывает достоверность коэффициентов корреляции и детерминации. Этот показатель составляет меньше порогового значения в 5 % и говорит о их достоверности. Достоверность так же может служить подтверждением достаточности количества наблюдений для построения математической модели.

На основании коэффициентов регрессии может быть построена следующая модель:

$$\text{Курс долл. США} = 100,81 - 0,75 \times \text{Стоимость бар. нефти в долл. США}$$

Как уже было отмечено выше, около 93 % всех наблюдений попадают под описание предложенной математической модели. R - значение обоих коэффициентов 0 % , что говорит о их значимости и достоверности.

Коэффициенты по столбцам «нижние и верхние 95 % » позволяют построить еще две модели, которые имеют две интерпретации. Модель, с коэффициентами по столбцу «нижние 95 % » описывают наименьшую стоимость доллара, которая могла бы сложиться, при данной цене барреля нефти. Модель, с коэффициентами по столбцу «верхние 95 % » позволяет построить модель, которая описывает наибольшую стоимость доллара, которая могла бы сложиться, при данной цене барреля нефти.

Модель лучшего случая:

$$\text{Курс долл. США} = 99,38 - 0,78 \times \text{Стоимость бар. нефти в долл. США}$$

Модель худшего случая:

$$\text{Курс долл. США} = 102,23 - 0,72 \times \text{Стоимость бар. нефти в долл. США}$$

Можно отметить, что в исследованных 193 наблюдениях имеются статистические выбросы. Статистический выброс это результат, который выделяется из общей выборки наблюдений. Так, в таблице 3 выделены два статистических выброса.

Таблица 3 – Статистические выбросы в регрессионном анализе

№ наблюдения	Дата котировки	Курс долл. США	Цена барр. нефти в долл. США
38	28.01.16	78,9969	33,89
39	27.01.16	81,8394	33,10
40	26.01.16	77,7965	31,80
41	22.01.16	83,5913	32,18
42	21.01.16	79,4614	29,25

Можно проследить, что в указанные даты, имеются резкие скачки курса доллара США, в то время как стоимость барреля нефти более плавное. В данном случае необходимо оценивать не только цифры, но еще и политические и экономические решения, происходящие в данный момент. Аналитики связывали такие скачки с переходом некой «психологической отметки» барреля нефти в \$30, которое произошло 21 января 2016 года. Вследствие этого, произошел резкий скачок курса, затем резкое падение и снова резкий скачок из - за упавшей цены барреля нефти до \$31,80.

Учитывая высокое качество построенной модели, значимость ее коэффициентов и тесноту связи между исследуемыми показателями, ее можно использовать для дальнейшего прогнозирования.

Построенная модель:  $\text{Курс доллара США} = 100,81 - 0,75 \times \text{Стоимость бар. нефти в долл. США}$  позволяет сделать вывод о том, что при увеличении стоимости барреля нефти в долл. США на 1 % приведет к уменьшению курса доллара США на 0,75 коп. и наоборот, при уменьшении стоимости барреля нефти в долл. США на 1 % приведет к увеличению курса долл. США на 0,75 коп.

Можно наглядно убедиться в том, что рассчитанное прогнозное значение построенной математической модели очень близко совпадает с реальным значением курса. Для этого статистические данные и прогнозное значение курса были отложены на графике. Примечательно то, что отмеченная динамика изменения стоимости барреля нефти практически симметрична стоимости долл. США и ее прогнозу (рисунок 2).

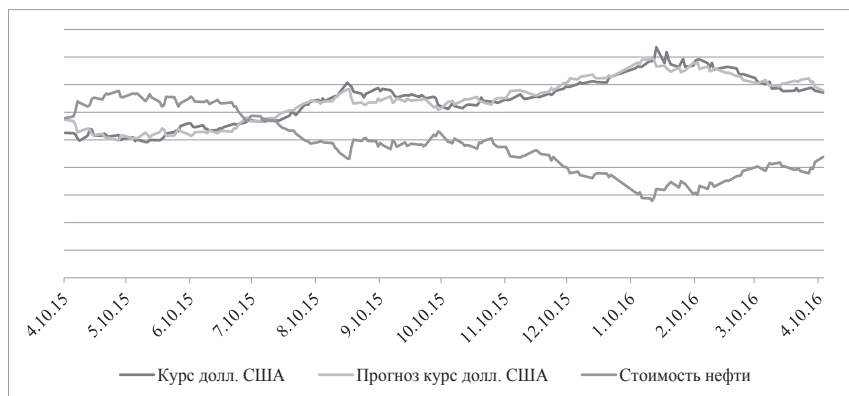


Рисунок 2 – Динамика курса доллара США, его прогнозный курс и стоимость барреля нефти в долл. США в 2015 - 2016 гг.

Визуальный анализ подтверждает возможность провести расчет цены долл. США при разных ценах на нефть. Возможная стоимость барреля нефти указана в первом столбце, а возможная соответствующая ему стоимость 1 доллара указана во втором столбце (таблица 4).

Таблица 4 – Прогнозный курс доллара США при разных ценах на нефть

Цена барреля нефти в долл. США	Цена долл. США
30,00	78,23
40,00	70,71
50,00	63,18
60,00	55,66
70,00	48,13
80,00	40,61

Несмотря на расчет прогнозной цены, необходимо принимать во внимание возможность несовпадения прогнозной цены с реальной в будущем при положительной конъюнктуре цен на нефть. Это может быть связано как с желанием Правительства и Центрального банка не допустить столь резкого повышения курса национальной валюты т.к. это не выгодно отечественным экспортерам, так и тот факт, что высокие цены на нефть и низкий курс национальной валюты могут позволить быстро пополнить резервные фонды государства.

В заключении можно сказать, что сырьевая составляющая российской экономики очень сильно влияет на экономические показатели, а в частности курс доллара. Его скачки напрямую связаны со стоимостью барреля нефти. Прогнозирование курса позволяет предвидеть будущую стоимость при изменении факторов, на него влияющих. Прогнозирование, к сожалению, не может дать точный прогноз из-за постоянно меняющихся политических, экономических и социальных факторов. Описанная в работе модель требует постоянной работы и уточнения тесноты связи между показателями, для того чтобы дать более качественный прогноз.

#### **Список использованной литературы**

1. ОПЕК Annual Statistical Bulletin [Электронный ресурс]: URL: [http://www.opec.org/opec\\_web/en/publications/202.htm](http://www.opec.org/opec_web/en/publications/202.htm) (дата обращения 14.04.2016)
2. ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» от 01.12.2014 N 384 - ФЗ (ред. от 28.11.2015)
3. ФТС РФ, Товарная структура экспорта РФ [Электронный ресурс]: [http://www.customs.ru/attachments/article/22577/web\\_utsa\\_oa.xls](http://www.customs.ru/attachments/article/22577/web_utsa_oa.xls) (дата обращения 14.04.2016)
4. Инвестиционная компания Finam.ru [Электронный ресурс]: <http://www.finam.ru/> (дата обращения 14.04.2016)
5. Красавина, Л.Н. и др. Международные валютно - кредитные и финансовые отношения: Учебник [Текст] / Л.Н. Красавина // М.: Финансы и статистика, 2005. – 576 с.  
© Саратов В.Г., 2016

**Семикова А.Ю.**

студентка 4 курс  
экономический факультет ВоГУ  
г. Вологда, Российская Федерация  
Научный руководитель

**Вихарева Е.В.,**

канд. экон. наук, доцент, ВоГУ,  
г. Вологда, Российская Федерация

#### **ОЦЕНКА ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА ЗАО «БАНК «ВОЛОГЖАНИН» ПО МЕТОДИКЕ CAMEL**

Проблема устойчивости коммерческих банков, являясь весьма актуальной, вызвала к жизни различные методики оценки финансового состояния кредитных организаций,

включающих как частые оценки – депозитный, кредитный, портфель ценных бумаг, так и оценку общей деятельности банка. [1,2] Среди них особого внимания заслуживает методика CAMEL, которая начиная с 1978 г. является официальной методикой трех главных учреждений США по банковскому надзору для оценки устойчивости и надежности банков:

- Федеральной Резервной системы;
- Контролера денежного обращения;
- Федеральной корпорации по страхованию депозитов.

В настоящее время эта методика получила применение в большинстве развитых европейских стран. Несомненным достоинством этой системы является ее простота и доступность для понимания, а также достаточно полный охват важнейших показателей деятельности коммерческого банка.

В современных условиях перехода российских банков на предоставление отчетности по системе Базель III, наибольшее внимание уделяется формированию собственного капитала банка, поэтому целью данного исследования является оценка достаточности капитала по методике CAMEL регионального банка ЗАО «Банк «Воложанин». [3] При проведении исследования использовалась отчетность изучаемого банка по форме 0409101. [4].

Наиболее полную характеристику адекватности капитала дает сопоставление величины собственных средств с рядом агрегированных показателей. Для этого в банковской практике широко используются такие показатели как пассивы (нетто), работающие активы, привлеченные средства, обязательства по депозитам юридических и физических лиц (населения), выпущенные векселя и акцепты и др. Поскольку существует значительное множество показателей, характеризующих достаточность капитала банка, остановимся лишь на пяти из них, которые рассчитываются в методике CAMEL тех из них, порядок расчета которых представлен в таблице 1.

Таблица 1.

Порядок расчета показателей оценки достаточности капитала коммерческого банка

Оценка достаточности капитала	Порядок расчета	Диапазон
Адекватность капитала C1	Собственные средства - нетто ----- Активы, приносящие доход - нетто	0.25 - 0.30
Финансовый леверидж C2	Собственные средства - нетто ----- Привлеченные средства - нетто	0.20 - 0.25
Капитализация основных средств C3	Основные средства по остаточной стоимости ----- Собственные средства - нетто	0.15 - 0.20
Защита вкладов населения C4	Средства граждан ----- Собственные средства - нетто	0.45 - 0.55

Обеспеченность векселей С5	Выпущенные векселя и акцепты ----- Собственные средства - нетто	0.20 - 0.25
-------------------------------	---	-------------

Используя представленные выше формулы, проведем оценку достаточности капитала ЗАО «Банк «Вологжанин». Расчетные значения показателей по изучаемому банку представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Оценка достаточности капитал ЗАО «Банк «Вологжанин»  
за 2012 – 2015 гг. ( на конец года)

Наименование показателей	2012	2013	2014	2015	Среднее значение
Адекватность капитала С1	0,95	0,86	0,87	0,96	0,91
Финансовый леверидж С2	0,76	0,80	0,72	0,74	0,75
Капитализация основных средств С3	0,31	0,29	0,28	0,25	0,28
Защита вкладов населения С4	1	1,09	1,08	1,13	1,08
Обеспеченность векселей С5	0,000003	-	-	0,0004	0,0002

Адекватность капитала – данный коэффициент, показывающий обеспеченность работающих активов собственными средствами. Рекомендуемое значение 0.25 - 0.30. Определяется как отношение собственных средств к суммарному объему активов, приносящих доход, то есть к наиболее рискованным активам. На протяжении исследуемого периода в ЗАО «Банк «Вологжанин» показатель адекватности капитала достаточно выше нормы. Динамика данного показателя отрицательная. Из полученных данных видно, что в 2013 и 2014 году происходит, не значительна тенденция к снижению данного показателя, что ближе к рекомендуемому значению. Уменьшение происходит в 2013 году за счёт собственных средств, они увеличились на 176486 тыс. руб., соответственно и работающие активы так же увеличились на 362368 тыс. руб. по сравнению с 2012 годом. Однако, стоит отметить, что работающие (рисковые) активы достаточно обеспечены собственными средствами за весь исследуемый период.

Финансовый леверидж – данный коэффициент, отражает уровень, который занимают привлеченные средства в балансе. Рекомендуемое значение 0.20 - 0.25. Применительно к банкам финансовый леверидж определяется как отношение собственных средств к заемным средствам. Динамика наблюдается отрицательная. В ЗАО «Банк «Вологжанин» значение коэффициента значительно выше нормы, из этого можно сказать, что в банке высокий уровень привлечённых средств в балансе.

Уровень капитализации основных средств – показывает долю собственных средств (капитала), вложенных в недвижимость (в основные средства банка) и определяется как соотношение основных средств по остаточной стоимости к собственным средствам (капиталу). Его рекомендуемое значение - 0.15 - 0.20. На протяжении исследуемого периода

наблюдается отрицательная динамика, но стоит заметить, тенденция к снижению данного показателя. В 2015 году уровень капитализации основных средств в ЗАО «Банк «Вологжанин» равнялся 0,25, что почти удовлетворяет рекомендуемому значению. Уменьшение показателя в 2015 году по сравнению с 2014 годом происходит за счёт собственных средств происходит увеличение более, чем на 600 млн. руб. и за счёт основных средств по остаточной стоимости более, чем на 100 млн. руб. Среднее значение за исследуемый период на 0,28, что выше рекомендуемого значения. В итоге, за весь анализируемый период происходит, увеличении доли собственных средств, вложенных в недвижимость.

Защита вкладов населения - коэффициент отражает риск банка по привлеченным денежным вкладам (депозитам) населения и определяется как отношение общей суммы денежных вкладов населения к величине собственных средств - нетто. Его рекомендуемое значение: 0.45 - 0.55. За весь исследуемый период наблюдается отрицательная динамика значений коэффициента. Поэтому, следует говорить о том, что риск у ЗАО «Банк «Вологжанин» по привлечению денежных вкладов достаточно высокий.

Обеспеченность вексельных обязательств - коэффициент отражает риск банка по выпущенным собственным долговым обязательствам и определяется как отношение величины вексельных обязательств банка к собственным средствам - нетто. Его рекомендуемое значение 0.20 - 0.25. В ЗАО «Банк «Вологжанин» данный коэффициент был рассчитан за 2012 и 2015 год, так как за 2013 и 2014 год не было выпущено векселей. Полученные значения в 2012 и 2015 году значительно ниже рекомендуемого значения. Поэтому стоит сказать в ЗАО «Банк «Вологжанин» высокий уровень риска по выпущенным собственным долговым обязательствам.

Таким образом, следует отметить, что ЗАО «Банк «Вологжанин» имеет достаточно высокие показатели по оценке собственного капитала, но возможно это связано с недоверием клиентов к банку (низкий уровень привлеченных средств) и с консервативной политикой по размещению собственного и привлеченного капитала, что в конечном итоге может отрицательно повлиять на уровень доходности проводимых банковских операций.

### **Список использованной литературы**

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

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

3. Вихарева Е.В. Методические основы оценки собственного капитала коммерческого банка в современных условиях / Е.В. Вихарева // Новая наука: от идеи к результату: международное научное периодическое издание по итогам Международной. научно-практической конференции 29 марта 2016. – Sterlitamak: РИЦ АМИ, 2016. – С. 99 - 104

**Сергушина Е. С.,**  
преподаватель ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский  
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева»,  
**Мальшикина А. А.,**  
студентка ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский  
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева»,  
г. Саранск, Российская Федерация

## **НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ И АНАЛИЗА ЕЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

Бухгалтерский учет обязаны вести все юридические лица, действующие на территории РФ. Прочие организации или граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью, ведут учет и составляют отчетность в порядке, предусмотрено налоговым законодательством.

Бухгалтерский учет - формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных Федеральным Законом от 06.12.2011 года № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учёте», в соответствии с требованиями, установленными данным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность - информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными Федеральным Законом от 06.12.2011 года № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учёте».

По своему назначению бухгалтерская отчетность является основным источником информации о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменении в ее финансовом положении. Финансовое положение организации определяется находящимися в ее распоряжении активами, структурой обязательств и капитала организации, а также ее способностью адаптироваться к изменениям в среде функционирования. Информация о финансовых результатах позволяет оценить потенциальные изменения в ресурсах. Данные об изменениях в финансовом положении организации дают возможность оценить ее текущую (операционную), инвестиционную и финансовую деятельность в отчетном периоде.

Тщательное изучение бухгалтерской отчетности позволяет вскрыть причины недостатков в работе, наметить пути совершенствования деятельности организации.

Бухгалтерская отчетность служит также инструментом планирования для достижения экономических целей предпринимательства – получения прибыли, сохранения и приумножения капитала. Поэтому на законодательном уровне практически во всех странах

мира действует норма обязанности составления бухгалтерской отчетности, чтобы обеспечить многочисленных пользователей нужной им информацией о том или ином субъекте рынка

Отчетность является завершающим этапом бухгалтерского учета, она обобщает накопленную учетную информацию и представляет ее в виде, удобном для заинтересованных лиц.

На современном этапе развития экономики Российской Федерации, когда предприятие является самостоятельным элементом экономической системы, финансовая отчетность предприятия стала особенно актуальной.

Методологически и организационно отчетность является неотъемлемым элементом всей системы бухгалтерского учета и выступает завершающим этапом учетного процесса, что обуславливает органическое единство формирующихся в ней показателей с первичной документацией и учетными регистрами [1, с. 49].

Отчетность используется для текущего руководства деятельностью организации, ее данные необходимы для анализа производственно - финансовой деятельности. С ее помощью выявляют причины отклонений от заданных параметров, вскрывают неиспользованные резервы производства. Органы статистики широко используют годовые отчеты многих предприятий для различных разработок, которые позволяют определить направление и уровень развития производства.

Данные финансовой отчетности служат основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия. Для принятия решение необходимо проанализировать обеспеченность финансовыми ресурсами целесообразность и эффективность их размещения и использования, платежеспособность предприятия, его финансовые взаимоотношения с партнерами. Оценка этих показателей нужна для эффективного управления фирмой. С их помощью руководители осуществляют планирование, контроль, улучшают и совершенствуют направление своей деятельности.

Поэтому в современных условиях бухгалтерская отчетность служит одним из важнейших источников информации об условиях и результатах деятельности организации, доступных различным группам пользователей.

В настоящее время одной из наиболее актуальных проблем для российского общества является приведение существующей в стране системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами.

Одним из основных направлений совершенствования бухгалтерского учета российских предприятий является переход на полностью автоматизированную систему учета при осуществлении финансово - хозяйственной деятельности. В настоящее время наиболее приемлемо применять полностью автоматизированную форму бухгалтерского учета, поскольку решение этой проблемы очень важно в целях автоматизации управления. Поскольку современные информационные технологии позволяют вывести систему управления предприятием на качественно новый, гораздо более высокий уровень, поэтому можно порекомендовать, чтобы предприятия осуществили переход автоматизированной формы учета к применению актуальной на сегодняшний момент версии программного продукта компании «1С», предназначенного для автоматизации деятельности на предприятии, «1С: Предприятие 8.3» , поскольку данное решение будет наиболее эффективным вариантом. Это в первую очередь модернизирует систему учета на

предприятия. А она, как известно, является одной из важнейших частей механизма управления предприятием, так как принятие управленческих решений базируется на информации, собранной и предоставленной именно системой учета.

Поворот нашей экономики к рынку, естественно, меняет экономическое содержание учетной информации и финансовых отчетных показателей. Замена их на рыночное содержание - и есть суть реформирования нашей системы учета и отчетности. Немаловажную роль в повышении эффективности управления предприятием и привлечении дополнительных инвестиций будут при этом играть условия адаптации учетной системы к международным стандартам. В этой связи важную роль играет изучение накопленного опыта учета в странах с развитыми рыночными системами хозяйствования.

Подводя итог, можно сказать, что показатели бухгалтерской отчетности в действительности являются основным источником информации о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменении в ее финансовом положении, поэтому совершенствование и модернизация бухгалтерской отчетности и анализа ее показателей является приоритетной задачей предприятий.

#### **Список использованной литературы**

1. Антонов, С. В. Анализ финансовой отчетности как информационное обеспечение управления / С.В. Антонов // Экономический анализ: теория и практика. – 2012.– №23. – С. 48 - 55.

2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 - ФЗ от 06.12.2011 г. – Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

© Сергушина Е. С., Малышкина А. А., 2016

**Сидорова Е. А.**

студентка 4 курса

экономического факультета

Вологодского государственного университета

**Вихарева Е. В.,**

научный руководитель, канд. экономических наук, доцент

г. Вологда, Российская Федерация

#### **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ**

Действуя на рынке, банки выполняют множество экономически значимых функций, в частности, перераспределение временно свободных денежных средств, сбережение и накопление ресурсов, посредничество и многие другие. При этом кредитные организации, привлекая клиентов, постоянно соперничают между собой, что побуждает их осуществлять операции с повышенной степенью риска, зачастую влекущие за собой негативные последствия и отрицательные результаты деятельности. В связи с особой значимостью банков для экономики и их разными подходами к осуществлению своей деятельности

встаёт вопрос об экономической целесообразности и эффективности их функционирования.

В банковской системе за последние годы сложилась непростая ситуация, характеризующаяся ростом убытков кредитных организаций, что усугубляется сложным положением в экономике. В условиях нестабильности и неопределённости для банка приоритетной задачей является выбор оптимальной политики управления с целью оптимизации расходов. Всё это побуждает к поиску методов оценки депозитного и иных портфелей, кредитного риска и других показателей финансового состояния банка [1, 2].

Достоверное, полное и точное представление о деятельности банков и их финансовом состоянии может быть получено путём качественно проведённого анализа. В настоящее время в условиях нестабильности экономики и наличии в ней негативных моментов проблема качества анализа финансового состояния кредитных организаций особенно актуальна. Степень достоверности полученных результатов анализа определяется множеством факторов: правильным выбором методики, достоверной информационной базой, учётом современного состояния экономики и другими. При этом острой проблемой является адаптация выбранной методики анализа под современное состояние банковского сектора.

Объектом исследования в данной работе является ПАО «Промсвязьбанк», предметом – осуществление операций коммерческим банком, а также результаты его деятельности. Целью работы является разработка направлений по улучшению финансового состояния ПАО «Промсвязьбанк» на основании полученных результатов анализа. Для получения наиболее достоверной информации деятельность объекта исследования рассматривается за ряд лет, исследуются показатели его финансового состояния на 1 января 2012 – 2015 гг.

При анализе объекта исследования использованы следующие методики: методика В. В. Иванова, основанная на расчёте системы аналитических коэффициентов; комплексная методика Л. Ф. Суховой и В. С. Кромонова, основанная на расчёте нескольких групп показателей; американская система CAMEL, включающая пять подсистем показателей, характеризующих элементы финансового состояния банка.

Информационной базой для анализа финансового состояния объекта исследования является его отчётность, в частности: годовая бухгалтерская отчётность ПАО «Промсвязьбанк», включающая в себя бухгалтерский баланс и отчёт о финансовых результатах; данные оборотной ведомости по счётам бухгалтерского учёта (форма 101) ПАО «Промсвязьбанк»; отчёт о финансовых результатах (форма 102, квартальная) ПАО «Промсвязьбанк». Данные финансовой отчётности доступны на официальном сайте Банка России [3].

По результатам анализа сделаны следующие выводы. Деятельность ПАО «Промсвязьбанк» в целом характеризуется положительно. Банк работает эффективно, он надёжен, стабилен и способен к перспективному развитию, отличается хорошим кредитным портфелем и отсутствием агрессивных методов в управлении.

Основными проблемами, выявленными при анализе финансового состояния ПАО «Промсвязьбанк» по трём методикам, являются: высокий уровень доходных (рискованных) активов; низкий уровень инвестиционной деятельности; недостаточность собственных средств; низкая доля уставного фонда в собственном капитале.

Для улучшения финансового состояния ПАО «Промсвязьбанк» предложены следующие мероприятия:

- 1) размещение средств в государственные ценные бумаги;
- 2) увеличение собственного капитала путём использования государственной поддержки;
- 3) увеличение уставного фонда путём выпуска акций.

При размещении средств в государственные ценные бумаги – финансовые инструменты с низким уровнем доходности и риска – предполагается: снижение уровня рисков по проводимым операциям; повышение уровня инвестиционной активности; гарантия получения дополнительного дохода; рост показателей ликвидности.

В настоящее время действует специальная программа, одобренная Правительством РФ, которая направлена на капитализацию банков. Банку необходимо отправить запрос в Агентство по страхованию вкладов (АСВ), после чего, при положительном решении, ему предоставляются необходимые средства. Помимо внедрения указанной программы, властям следует и впредь целенаправленно выделять финансовые ресурсы для поддержки банков и предотвращения финансового кризиса [4, 5].

При использовании государственной поддержки предполагается: увеличение собственного капитала; повышение финансовой устойчивости и надёжности; снижение зависимости от внешних источников.

При увеличении уставного фонда путём выпуска акций предполагается: увеличение величины уставного и собственного капитала; увеличение доли средств участников в собственном капитале; повышение финансовой устойчивости и надёжности; снижение зависимости от внешних источников; повышение активности участия акционеров в работе банка.

Предложенные мероприятия будут способствовать улучшению финансового состояния ПАО «Промсвязьбанк», укреплению его положения на рынке банковских услуг, сделают его более привлекательным и конкурентоспособным, а также позволят удержать лидирующие позиции.

### **Список использованной литературы**

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

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

3. Справочник по кредитным организациям, ПАО «Промсвязьбанк» [Электронный ресурс]: официальный сайт Банка России. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=450000927>

4. Никонов И. В. Меры государственной поддержки по повышению капитализации банков / И. В. Никонов // Банковское дело. – 2015. – №6. – С. 45 - 49

5. Ершов Н. В. Некоторые актуальные тенденции банковского кредитования / М. В. Ершов, А. С. Танасова, В. Ю. Татузов // Банковское дело. – 2015. – №7. – С. 15 - 19

© Сидорова Е. А., 2016

**СОЗИНОВ П.А.**  
МАГИСТРАНТ 1 КУРСА  
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА ВЯТГУ  
Г. КИРОВ, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

## **БУДУЩЕЕ БРЭНДОВ И БРЭНДИНГА: АКЦЕНТЫ И ПРИОРИТЕТЫ**

Существующий на рынке достаточно широкий ассортимент товаров часто затрудняет потенциальному покупателю выбор товара. Наличие бренда позволяет потенциальному покупателю сделать выбор в пользу той или иной компании, можно сказать, что бренд становится возможным способом помочь покупателю сориентироваться на рынке подобных товаров.

преимущества брендинга превратили бренд в один из сильных инструментов бизнеса. В большинстве отраслей, ориентированных на потребителя, бренды позволяют дифференцировать и обеспечивать конкурентные преимущества. Максимальная польза бренда наблюдается в тех случаях, когда потребитель не имеет достаточной информации, чтобы совершить обоснованный выбор товара, когда отличить данную продукцию практически невозможно, в результате бренд превращается в своеобразную маркетинговую коммуникацию.

Исходя из существующих потребностей человека, и возникает идея брендинга как возможности придать товару новые определенные качества в глазах покупателя. Демин В.Н. считает, что под влиянием бренда происходит рост спроса, это «происходит вследствие того, что область влияния бренда на потребителей значительно масштабнее по сравнению с областью влияния товара. Кроме функциональных аспектов товара бренд предлагает потребителям дополнительные возможности личного, социального и культурного плана».

Компания, формирующая бренд, разрабатывает не просто товар или услугу, а разрабатывает уникальную и единственную концепцию товара учитывая определенные функциональные и символические возможности удовлетворения потенциального покупателя. Концепция нового товара выражается не только в том, из чего он сделан, но и в его названии, упаковке, рекламе. На этом этапе и рождается бренд, новый товар приобретает определенный статус, по - английски это звучит: «branded product», что переводится как «товар с именем».

С этого момента основной задачей брендинга, по мнению Чугунова Г. «становится дифференциация продукта, то есть придание ему отличительных особенностей с целью завоевания преимущества перед конкурентами. Продукты могут быть технологически идентичными изделиями, бренд же - всегда уникален».

Таким образом, бренд — это знание потенциального покупателя о торговой марке, и наличие определенной социальной ценности для потребителя. В современном восприятии потребителя бренда — это своего рода обещание обеспечить желаемые переживания. Он фактически становится проводником, уводящим в мир потребительских иллюзий, чтобы потребитель не просто проявил интерес к новому товару, а по возможности полностью доверял воображаемому обещанию.

### **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

**Терехова М. Г.**,  
студентка 3 курса  
финансового факультета  
ОГУ имени И.С. Тургенева),  
г. Орел,  
Российская Федерация

### **ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ**

Для развития современной экономики России необходим высокий уровень инвестиционной активности, который обеспечивается благодаря прямым инвестициям. Сегодня, прямые инвестиции – это один из приоритетных инструментов инновационно - технологического сотрудничества.

**Прямые (стратегические) инвестиции** – инвестиции, которые предусматривают вложения непосредственно в реальные активы (производство и сбыт) или обеспечивают получение контроля над предприятием (приобретение контрольного пакета акций).

Ведущими инвесторами России являются: Нидерланды, Кипр, Великобритания, Люксембург, Китай, Германия, Ирландия, Франция, США, Япония [1].

Прямых инвесторов можно разделить на две основные группы – частных (компании, частные лица, нередко топ - менеджеры крупных компаний), ищущих возможность для выгодного вложения свободных средств и институциональных, то есть инвестиционные группы и фонды прямых инвестиций (Российский фонд прямых инвестиций, пенсионные фонды, страховые компании).

Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) – инвестиционный фонд, созданный в июне 2011 года по инициативе Президента и Председателя Правительства Российской Федерации для привлечения иностранных инвестиций в лидирующие компании наиболее быстрорастущих секторов российской экономики. Зарезервированный капитал фонда – 10 миллиардов долларов.

Российский фонд прямых инвестиций вместе с партнерами уже инвестировал в экономику страны более 400 млрд рублей, из них 50 млрд рублей – средства РФПИ и более 350 млрд рублей – средства соинвесторов и банков. РФПИ также привлек более \$15 млрд иностранного капитала в экономику, выстроив ряд долгосрочных стратегических партнерств [2].

На сегодняшний день в России действует около 50 - 70 фондов прямых инвестиций. Среди них доминируют крупные иностранные структуры, вкладывающие в российские компании не менее 10 - 15 млн. долларов. Наиболее успешными по числу удачных сделок и размеру прибыли можно назвать фонды Baring Vostok Capital Partners (проекты: телеканал СТС, сеть ресторанов «Росинтер»), Инвестиционный фонд США - Россия (проекты: компания по производству воды «Святой источник», Ломоносовский фарфоровый завод).

Есть позитивные примеры сотрудничества фондов прямых инвестиций с российскими компаниями из различных отраслей. В частности, торговая сеть «Пятерочка» активно расширяет свою долю на потребительском рынке. Новосибирская компания «Нидан» со своими соками решается вступить в конкуренцию с сильнейшими игроками этого рынка в Москве [1].

Основное преимущество прямых инвестиций – возможность получить средства, необходимые для реализации того или иного проекта, направленного на развитие бизнеса.

Иностранцев интересует, главным образом, сбыт готовой продукции на территории России. По сути, речь идет об импортозамещении – именно так можно расценивать прямые иностранные инвестиции в автопром, пивоварение, сферу услуг (сегодня сюда входит и банковский бизнес). Тем не менее, прямые иностранные инвестиции могут способствовать модернизации отдельных отраслей, стимулируя конкуренцию среди российских компаний, тем самым мотивируя российский бизнес. Блестящим примером этого служит развитие сетевой торговли. Несмотря на приход гигантов, к примеру, «Ашан» и «Икеа», оказалось, что российский бизнес вполне конкурентоспособен и быстро усваивает уроки зарубежных коллег. Об этом свидетельствует опыт «Дикси», «Пятерочка» и ряда региональных сетей. То есть, прямые иностранные инвестиции способствуют развитию отечественного бизнеса

Тем не менее, прямые иностранные инвестиции являются необходимым условием модернизации российской экономики, поскольку осуществить ее только за счет внутренних ресурсов практически невозможно. Даже при формировании инновационных точек роста, вроде Сколково, есть расчет на внешние факторы – привлечение иностранных специалистов и т. д. Удачным примером могут служить китайские инвестиции в создание предприятия по производству литиевых батарей в Новосибирске и российско - израильское сотрудничество в сфере производства беспилотных аппаратов [3, с. 120].

На сегодняшний день в России иностранцы предпочитают инвестировать в обрабатывающие производства, по данным Росстата – \$49,2 млрд., в сферу финансовой деятельности – \$43,4 млрд., оптовую и розничную торговлю – \$25,4 млрд., добычу полезных ископаемых – \$18,2 млрд.

**Прямые инвестиции в России** приносят доход приблизительно раз в 5 - 7 лет. Однако существуют определенные инвестиции, в которых капитал проходит необходимый цикл за более короткий срок в 3 - 5 лет. Приведенные выше сроки являются оптимальными, поскольку позволяют как фондам, так и акционерам компаний, являющихся объектами для инвестиций, максимизировать рост предполагающейся прибыли.

#### **Список использованной литературы**

1. <http://www.innovbusiness.ru>.
2. <http://rdif.ru>.
3. Трофименко А. А. Прямые иностранные инвестиции в России: проблемы и перспективы [Текст] / А. А. Трофименко // Известия ИГЭА, 2014 – № 3. – С. 119 - 122.

© Терехова М. Г., 2016

**Петушкова Е.А.**

**Тырлова О.И.**

Магистрантки 1 курса  
факультета Торгового дела

РГЭУ «РИНХ», г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

#### **ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ «СУХОЙ ПОРТ» В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НОВОРОССИЙСКОГО МОРСКОГО ТОРГОВОГО ПОРТА**

На сегодняшний день наблюдается существенный рост объемов грузоперевозок, что непосредственно сказывается и на работе портовой инфраструктуры. В связи с этим ростом порты не успевают своевременно обрабатывать и доставлять контейнерные грузы заказчикам. Возникшую проблему возможно решить путем расширения территории порта, но чаще всего это не представляется возможным. Мировая практика показывает, что оптимальный выход из подобной ситуации – внедрение технологии «сухой порт».

Первое упоминание о сухих портах в академической литературе относится к 1980 - м гг. Первоначальное определение технологии сухой порт было сформулировано в Конвенции ООН 1982 г: «внутренний наземный терминал, на который судоходные компании

выписывают свои собственные импортные коносаменты на импортные грузы, принимая на себя полную ответственность за цену и состояние, и от которого судоходные компании выдают свои собственные коносаменты для экспортных грузов» [1]. Данное определение характеризует роль сухих портов с позиции взаимодействия морских перевозчиков и грузополучателей. С точки зрения осуществления интермодальных перевозок и организации цепочек поставок груза, можно дать другое определение: «Сухим портом является внутренний наземный терминал, напрямую соединенный с морским портом (портами), посредством высокоскоростных транспортных средств, где клиенты могут сдать / получить свои стандартизированные грузовые места, как если бы прямо в морском порту» [2; с.45 - 48]. Однако, на сегодняшний день данный термин в РФ нормативно не закреплён. Так, определение, данное на ионьской конференции «FREIGHT - 2008: Логистика и управление цепочками поставок» начальником отдела таможенных складов, временного ввоза и специальных таможенных режимов Федеральной таможенной службы С.Пирогом звучит так, что: «сухой порт» – это крупный терминал, в первую очередь, имеющий статус склада временного хранения, со штатом брокеров, экспедиторов, людей, которые будут оказывать услуги.

Существуют некоторые предпосылки внедрения технологии «сухой порт» в управлении внешнеэкономическими цепями поставок:

- достаточно длительное нахождение грузов в морских (речных) портах, чаще всего связанное с отсутствием заинтересованных лиц в ускорении грузооборота (экспедиторов, работников стивидорных компаний и т.д.);
- чаще всего порты расположены вблизи населенных пунктов, что затрудняет их дальнейшее увеличение мощностей и развитие инфраструктуры. В свою очередь возникает проблема возможности наращивания объемов грузоперевозок.

Технология «сухого порта» даёт следующие преимущества:

- за счёт сокращения времени нахождения контейнеров на территории порта, повышается их пропускная способность. В результате высвобождения действующих мощностей за счёт переноса дополнительных операций на отдельные терминалы, оптимизации стивидорных операций, возможно строительство высокотехнологичных комплексов на освободившихся территориях портов;

- терминальная переработка контейнеров и грузов перераспределяется и выводится за территорию порта, что даёт возможность передачи перевозок на короткие расстояния автомобильному транспорту, это позволяет значительно увеличить маневренность и пропускную способность железной дороги и транспортных узлов;

- улучшает работу морских пунктов пропуска, оптимизирует и ускоряет процесс таможенного оформления грузов и товаров с помощью использования своевременных инспекционно - досмотровых комплексов на терминалах, а также обеспечивает более полное выполнение требований других государственных органов и инспекций;

- способствует дальнейшему устойчивому развитию транспортной инфраструктуры, социально - экономическому развитию территорий, создаёт дополнительные рабочие места, увеличивает поступление средств в бюджет и др.;

- выводит систему хранения грузов - и контейнеропотоков за территорию города, что помогает снизить транспортную нагрузку на федеральную и местные дороги в результате сокращения доступа в город большегрузного транспорта [3, с. 81].

Рассмотрим внедрение технологии «сухой порт» на примере Новороссийского морского торгового порта. НМТП является абсолютным лидером по объему грузооборота на рынке России и третьим портовым оператором Европы. Он занимает лидирующую строчку рейтинга по объемам перевалки грузов в 2015 году с оборотом 127,06 млн тонн. Рост к аналогичному периоду 2014 года составил 4,5% . Доля перевалки грузов в порту составляет 18,8% совокупного грузооборота морских портов РФ.

#### Грузооборот Группы НМТП за январь - февраль 2016 года

	Период		Темпы роста, %	Темпы прироста, %
	2015г.	2016г.		
<b>Грузооборот, всего</b>	<b>23 269,2</b>	<b>23 815,3</b>	<b>102,3</b>	<b>2,3</b>
<b>Наливные грузы, всего</b>	<b>18 722,1</b>	<b>18 601,6</b>	<b>99,4</b>	<b>- 0,6</b>
Сырая нефть	13 024,1	12 681,7	97,4	- 2,6
Нефтепродукты	5 561,1	5 759,7	103,6	3,6
КАС	99,0	105,3	106,4	6,4
Масла	37,9	54,9	144,9	44,9
<b>Навалочные грузы, всего (тыс.куб.м)</b>	<b>1 605,2</b>	<b>2 109,4</b>	<b>131,4</b>	<b>31,4</b>
Зерно(тыс.куб.м)	870,6	1 140,0	130,9	30,9
Химические грузы(тыс.куб.м)	188,9	198,5	105,1	5,1
Сахар(тыс.куб.м)	107,9	41,5	38,5	- 61,5
Железородное сырье(тыс.куб.м)	205,0	445,6	217,4	117,4
Уголь(тыс.куб.м)	232,8	283,8	121,9	21,9
<b>Генеральные грузы, всего (тыс.куб.м)</b>	<b>2 246,8</b>	<b>2 247,0</b>	<b>100</b>	<b>0,0</b>
Черные металлы и чугун (тыс.куб.м)	1 896,5	1 959,3	103,3	3,3
Лесные грузы(тыс.куб.м)	92,6	60,4	65,2	- 34,8
Лесные грузы (тыс.куб.м)	168,4	109,7	65,1	- 34,9
Цветные металлы(тыс.куб.м)	158,4	182,3	115,1	15,1
Скоропортящиеся грузы(тыс.куб.м)	39,2	16,7	42,6	- 57,4
Прочие(тыс.куб.м)	60,1	28,3	47,2	- 52,8
<b>Контейнеры(тыс.ТЕU)</b>	<b>695,1</b>	<b>857,3</b>	<b>123,3</b>	<b>23,3</b>
Контейнеры (тыс.ТЕU)	71,8	81,5	113,5	13,5

Новороссийский порт имеет выгодное расположение, так как находится на пересечении основных международных морских путей и трансконтинентальных торговых маршрутов, которые активно используются Россией и другими странами СНГ. Большинство основных грузоотправителей и грузополучателей, находящихся в южных и центральных регионах России, включая Урал и Поволжье, а также странах Центральной Азии, находятся в непосредственной близости от него. К преимуществам порта относится его расположение,

которое обеспечивает выход к зарубежным рынкам, стратегически важным для России в отношении внешнеэкономической деятельности, к ним относятся: Китай, Индия, страны Африки и Ближнего востока, а также Средиземноморские страны. [4;с. 15 - 16]

Из таблицы видно, что даже в условиях сложившейся экономической и политической ситуации, грузооборот в общем объеме имеет положительную тенденцию. А стратегия развития НМТП до 2020 года, опубликованная на официальном сайте порта, нацелена на создание крупнейшего в России и ведущего европейского портового оператора. НМТП предполагает специализировать терминал «Новорослесэкспорт» (НЛЭ) по перевалке контейнеров и планирует строительство специализированного контейнерного терминала мощностью в 500 тыс. TEUs. Когда новые мощности НЛЭ будут задействованы как минимум на 75 % , Группа начнет реализацию проекта по строительству контейнерного терминала на базе Западного района НМТП, что увеличит мощность перевалки контейнеров НМТП с 170 до 700 тыс. TEUs, что в сумме с НЛЭ даст 1,2 млн TEUs.

Данная стратегия развития НМТП нацелена на установление и поддержание крепких связей с зарубежными странами в международной торговле, особенно со странами - членами Евросоюза. Прежде всего, необходимо увеличить пропускную способность порта, т.к. именно от этого зависит успешная реализации стратегии. Но так как все порты черноморского побережья находятся внутри городов, и, следовательно, расширять их просто некуда, то технология «сухого порта» является наиболее удачной и перспективной для увеличения грузооборота НМТП. Этот метод обеспечит вывод с территории порта операций, не связанных с перевалкой грузов с морского транспорта, так как будет располагаться вне границ самого порта, но в тоже время работать с ним по единой технологии. Таким образом, будет создан своеобразный буфер на стыке железнодорожного и морского транспорта, который принимает ввозимые на таможенную территорию РФ грузы для хранения, что, в свою очередь, поможет существенно сократить загруженность порта, увеличить грузопоток в регионе деятельности таможни и поможет росту взимаемых таможенных платежей. Тем самым удастся повысить пропускную способность порта Новороссийск в целом.

Для эффективности осуществления операций по обработке, сортировке, временному хранению и таможенному оформлению грузов, сухой порт должен иметь следующие характерные особенности:

- «внутренний контейнерный терминал («сухой порт»)» - должен быть складом временного хранения (СВХ), имеющий соответствующую инфраструктуру, а именно необходимые здания, строения, сооружения автомобильные (или) железнодорожные пути и иные объекты, расположенные за пределами территории морского (речного) порта, связанные между собой и с морским (речным) портом единым технологическим процессом, предназначенным для совершения грузовых операций с товарами, а также таможенных операций связанных с временным хранением под таможенным контролем;

- сухой порт должен быть оснащен передовой информационной системой;
- оператор морского терминала (стивидор) должен являться владельцем внутреннего контейнерного терминала;
- морской терминал и сухой порт должны располагаться в регионе деятельности одного таможенного поста [5;с.27 - 29]

### Список использованной литературы:

1. Конвенция ООН по морскому праву. – 1982.
2. Roso V. The dry port concept - Applications in Sweden, proceedings of logistics research network / V. Roso. – Plymouth, 2005.
3. Балалаев, А.С. Терминально - логистические комплексы : учеб. пособие / А.С. Балалаев, Р.Г. Король. – Хабаровск : Изд - во ДВГУПС, 2014. – 138 с. (с.19).
4. Гапон, Ю. А. Российские порты: морские ворота экономики / Ю.А. Гапон // Фондовый центр Инфина. – 2008. - №10.
5. Журнал «Вестник» государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова. Выпуск № 2 (24) / 2014.

© Тырлова О.И., 2016

© Петушкова Е.А. 2016

**Хиникадзе Т.А.,**

ст. преподаватель

факультета «Сервис и технологии»

ИСОиП (ф) ДГТУ в г. Шахты РО

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ В ПОВЫШЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ

Государственный маркетинг - нарождающаяся специализированная область маркетингового знания, которая должна дать объяснение множеству феноменов государственного регулирования - от сложившейся ситуации на различных отраслевых рынках до моделей экономического развития [2].

Также государственный маркетинг представляет собой единый научный комплекс различных исследовательских направлений маркетинга, каждый из которых обладает собственной спецификой использования общих приемов и методов в области решения задач для информационного обеспечения деятельности системы государственного регулирования [1].

Формируемые с помощью государственного маркетинга условия должны основываться на заинтересованности участников хозяйственной деятельности в экономическом эффекте, иначе эти условия будут противоречить рыночным принципам экономики.

Таким образом, основным эффектом реализации государственного маркетинга является модернизация системы воздействия на рыночные процессы, что должно повлечь улучшение бизнес - среды предпринимательства и условий инвестиционной привлекательности.

Государственный маркетинг выступает и как система реагирования на возможные изменения в процессе реализации стратегии экономического развития. Основными факторами подобных развитий может быть следующие направления (рисунок 1).

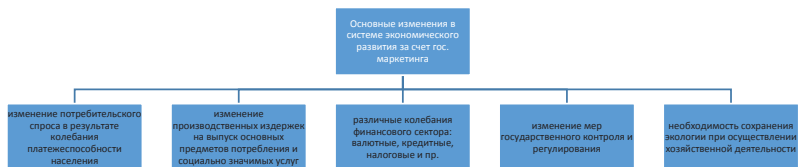


Рис. 1 - Основные изменения в системе экономического развития за счет государственного маркетинга

Государственный маркетинг имеет собственные процедуры разработки, осуществления и контроля, которым присущи следующие характеристики [1]:

- устремленность в среднесрочную и дальнесрочную перспективу;
- ориентация на решение ключевых задач, от решения которых зависит социально - экономический прогресс в стране;
- увязка намеченных целей реализации политики с объёмом и структурой имеющихся ресурсов, требующихся для их достижения;
- учёт воздействия на рыночные процессы многочисленных внешних факторов, оказывающих на них позитивное или негативное влияние, и разработка мероприятий в максимальной степени ослабляющих отрицательные воздействия, либо нейтрализующее их;
- адаптивный характер, то есть способность предвидеть изменения внешней и внутренней среды рынка и приспособить к ним процессы реализации политики.

Отсюда можно сделать вывод, что государственный маркетинг влияет на развитие конкурентоспособности страны. Конкурентоспособность государства за счет эффективного продвижения маркетинга может включать следующие направления:

- использование маркетинга имиджа, т.е. распространение положительного образа государства информационно - коммуникационных и сервисных технологий (электронные порталы государственных услуг, электронные очереди и т.д.);
- маркетинг привлекательности, формируется с целью повышения привлекательности территорий, в основном это сфера туристского рынка (можно предложить использовать электронные маршруты для туристов, он - лайн заявки и государственные сервисные инфоплатформы и порталы для туристов с целью формирования заявок, книги жалоб и т.д.);
- маркетинг инфраструктуры, главное обеспечить цивилизованность рыночных отношений на территории государства. Это налоговые стимулы, возможности приобретения аренды земли предпринимателями через государственные информационные сервисы на особых условиях и стимулирование инвестиционного портфеля;
- маркетинг населения и персонала заключается в рекламировании положительных сторон территории, города. Это можно представить на сайтах различных государственных порталов отдельным сервисом как информацию.

Анализируя отечественную практику реализации маркетинговой деятельности можно предложить следующие направления развития государства:

- создание информационно - маркетинговых центров как специализированных организаций;

- проведение электронных торгов и конкурсов в интересах граждан;
- выполнение сопровождение электронных торгов с использованием инфоцентров;
- проведение маркетинговых исследований и проведение конкурсов, например «Лучший поставщик года», «Лучший оптовик» и т.д. [2];
- внедрение автоматизированных систем для получения и размещения государственной информации, автоматизация процесса управления и информационное обеспечение государственных заказов;
- консультирование клиентов по вопросам наиболее эффективного использования системы информационного маркетинга и ее возможностей.

Реализация государственного маркетинга требует комплексных решений, не опираясь только на информационный сервис.

Для того, что бы определить, какой именно должна быть государственная маркетинговая стратегия необходимо опираться на маркетинговые принципы, это проведение SWOT - анализа территорий, анализ целевых рынков, позиционирования.

Бесспорно, реализация данных мероприятий государственного маркетинга поможет преодолеть кризисы в стране, повысить инновационный и инвестиционный фон, обеспечит конкурентоспособность и повышение имиджа экономических механизмов в российской экономике.

### **Список используемой литературы**

1. Маркетинг в России на рубеже веков: реалии, проблемы, перспективы. / Монография / Выпуск 1. // Под научной ред. проф. Федько В.П. М.: Дашков и К, Наука - Пресс, 2009. - 276с.
2. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий / Учеб. для студентов, обучающихся по специальности 061500 / А.П. Панкрухин; Гильдия маркетологов. - 3 - е изд. - М.: Омега - Л, 2015. - 656 с.

© Хиникадзе Т.А., 2016

**Чистова М.В.,**

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

**Акташ Т.А.,**

студентка 4 курса Института международного сервиса,  
туризма и иностранных языков ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,  
г. Пятигорск, Российская Федерация

### **К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ ЛИЗИНГА**

Перед экономикой нашей страны в настоящее время стоят задачи не только создания новых форм и методов хозяйствования, но и поддержания устойчивого и качественного нового типа экономического роста – инновационного [7]. В этой связи лизинг как

инвестиционный вид деятельности во многом может способствовать экономическому росту российской экономики [8] как на государственном, так и на региональном уровне, а также дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства.

Слово «лизинг» происходит от английского термина «lease», что в переводе означает «аренда». Идея лизинга одна из старейших в предпринимательской деятельности. Историки относят первое упоминание о подобных хозяйственных операциях к древнейшему государству Шумер. Во многих работах, посвященных лизингу, можно встретить цитату или ссылку на высказывание Аристотеля из его «Риторики» о том, что богатство составляет не владение имуществом на основе права собственности, а использование этого имущества. Эта мысль достаточно точно отражает сущность лизинга и указывает на непосредственные причины возникновения и развития данного вида операций [3].

В том виде, в котором лизинг существует сейчас, он сформировался в середине прошлого века в США. В России на сегодняшний день лизинг все еще находится на стадии становления, несмотря на разработку и принятие ряда нормативных документов за последнее десятилетие, регулирующих лизинговую деятельность в Российской Федерации, в том числе в области бухгалтерского учета и налогообложения.

В исследованиях современных ученых экономическая сущность лизинга трактуется неоднозначно и до сих пор остается спорной. Единого мнения относительно сущности лизинга, как на практике, так и в теории, не сформировалось.

В современной экономической теории сложилось два направления понимания экономической сущности лизинга. Отличительной чертой первого направления является понимание лизинговых отношений как специфических с признанием договора лизинга абсолютно самостоятельной формой хозяйственных отношений со всеми вытекающими отсюда правовыми, учетными и налоговыми последствиями [4].

Представители второго направления считают, что лизинговая деятельность может регламентироваться посредством традиционных правовых форм: договоров аренды, купли - продажи, займа, поручения и др.[5,6]. По их мнению, лизинговые отношения являются особой специфичной формой арендных отношений. Более того, достаточно часто лизинг отождествляется с арендой.

Однако, следует отметить, что лизинг хоть и обладает некоторыми свойствами арендных отношений, ему присущи и свойства, качественно отличающие его от аренды, как например: лизинговые отношения, наряду с лизингодателем и лизингополучателем, включают дополнительную фигуру — продавца лизингового имущества, который отсутствует при аренде; при осуществлении лизинговых сделок стороны заключают как минимум два договора: договор купли - продажи и договор лизинга; при лизинге активная роль отводится лизингополучателю, что не свойственно арендным отношениям; сдача имущества в лизинг, как правило, осуществляется не производителем или первоначальным собственником, а финансовым учреждением или специализированной лизинговой компанией; при расчете лизинговых платежей учитываются покупная цена имущества, срок, на который заключается лизинговый договор, остаточная стоимость, кредитоспособность лизингополучателя, а также действующее законодательство; в отличие от арендных отношений, при лизинге лизингополучатель наделяется правами и обязанностями, свойственными покупателю; в отличие от арендных отношений, при досрочном расторжении договора лизинга по вине или по желанию лизингополучателя, как

правило, последний должен погасить общую сумму, предусмотренную договором; по истечении срока аренды арендатор обязан возвратить имущество; по истечении срока лизинга предусматриваются следующие варианты взаимоотношения сторон: продление договора, возврат имущества, переход права собственности на имущество к лизингополучателю.

Согласно действующему российскому законодательству, а именно федеральному закону № 164 - ФЗ от 29.10.1998г. «О финансовой аренде (лизинге)» лизинг определяется как «совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга» [2]. В Гражданском кодексе РФ лизинг рассматривается как вид финансовой аренды [1]. Нам представляется, что все же арендные отношения являются одной из характеристик лизинга, тем не менее, полностью не раскрывающих систему лизинговой деятельности. Значительные различия между арендными и лизинговыми отношениями нам уже рассматривались выше.

Лизинговая деятельность – это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг [2].

Таким образом, лизинг представляет собой форму инвестирования и долгосрочной аренды, связанной с передачей в пользование имущества для реализации предпринимательских целей - роста, развития деятельности и обеспечения стабильного прироста прибыли.

Лизинг – это специфический комплексный вид экономической деятельности, направленный на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором лизинга имущество для передачи арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

### **Список использованной литературы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996г. № 14 - ФЗ // Справочно - правовая система «Гарант»: [Электронный ресурс] / НПП «Гарант - Сервис». – Послед. обновление: 11.05.2015г.
2. О финансовой аренде (лизинге): федеральный закон от 29.10.1998г. № 164 - ФЗ (ред. от 31.12.2014г). // Справочно - правовая система «Гарант»: [Электронный ресурс] / НПП «Гарант - Сервис». – Послед. обновление: 11.05.2015г.
3. Адамов Н.А. Лизинг: правовые и экономические основы, особенности бухгалтерского учета и налогообложения / Н.А. Адамов, А.А. Тилов. – СПб: «Питер», 2007 г. – 66с.
4. Газман В.Д. Ценообразование лизинга: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / В.Д. Газман. – Москва: ГУ ВШЭ, 2006. – 543с.
5. Горемыкин, В.А. Лизинг: учебник / В.А. Горемыкин. – М.: Дашков и К., 2003. – 942с.
6. Кисурина, Л.Г. Лизинг: налоговые, бухгалтерские и правовые аспекты / Л.Г. Кисурина // Экономико - правовой бюллетень. – 2007. - №2. – 191с.
7. Опалева, О.И. Лизинговая деятельность – один из факторов устойчивого экономического роста / О.И. Опалева // Финансы и кредит. – 2006. - № 34(238). – С.79 - 83.

8. Семенютина О.Г. О финансировании инновационной деятельности в условиях реформирования экономики / О.Г. Семенютина // В сборнике: Коммерциализация экономики и проблемы крупного бизнеса материалы Международной научно - практической конференции. 1998. С. 218 - 219.

© Чистова М.В., Акташ Т.А., 2016

**Чумаченко Е.А.**

к.э.н., доцент кафедры финансовый менеджмент  
факультета Менеджмента и предпринимательства  
РГЭУ «РИНХ»,  
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

Переход российской экономики к модели инновационного развития предполагает использование наиболее прогрессивных и усовершенствованных методов управления как промышленным, инвестиционным секторами, так и финансовой системой в целом, включая государственные и муниципальные финансы.

Задачи по реализации национальных и крупных инвестиционных проектов в регионах Российской Федерации определяют необходимость конкретизации понятия "финансовый потенциал" и взаимосвязанных с ним категорий "бюджетный потенциал", "налоговый потенциал", теоретико - методологических предпосылок формирования и регулирования потенциальных возможностей территорий, выявления реальных потребностей территорий в привлечении заемных ресурсов.

Несмотря на значимость финансового потенциала региона, сегодня не существует единого теоретического подхода к его определению, в связи, с чем требуется изучение методологического обоснования формирования финансового потенциала региона.

Для раскрытия понятия «финансовый потенциал» следует исходить из сущности его составляющих — «потенциал» и «финансы».

Финансы - система денежных отношений, выражающих формирование и использование денежных фондов в процессе их оборота [3,12].

Потенциал - средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой - либо задачи; возможности отдельных лиц, общества, государства в определенной области [6].

Финансовый потенциал региона по своему содержанию охватывает все текущие финансовые возможности региона и включает следующие элементы [1,94 - 97]:

- консолидированный бюджет (областной бюджет и бюджет муниципальных образований), внебюджетные фонды, а также различные межбюджетные потоки;
- ценные бумаги, эмитированные органами власти и управления субъекта Федерации или органами местного самоуправления;

- финансовый потенциал предприятий и организаций всех форм собственности;
- средства населения, находящиеся на руках или в банках и иных финансовых институтах, а также в виде различных ценных бумаг;
- финансовые ресурсы институтов кредитно - банковской системы данного региона, а также средства, привлекаемые местными банками с других территорий.

Иногда в экономической литературе допускается и более широкое толкование финансового потенциала, в который включается вся совокупность экономических активов, имеющих стоимостную оценку и способных выступать источником финансовых средств в результате их реализации, залога, аренды и прочее. В таком широком экономическом смысле финансовый потенциал включает основные фонды, природные ресурсы, прочие элементы материального богатства, сосредоточенного в пределах региона.

Однако в экономической литературе наиболее часто понятие «финансовый потенциал региона» подменяется «налоговым потенциалом региона». Но если финансовый потенциал региона включает совокупность всех финансовых ресурсов того или иного региона, то налоговый потенциал региона является лишь частью этих ресурсов. В состав финансового потенциала могут входить финансовые ресурсы, которые либо не составляют объекта налогообложения в рамках принятой в государстве налоговой системы, либо попадают под налогообложение частично.

Налоговый потенциал же представляет собой совокупность всех видов налогов на продукцию, производство и прибыль, подоходных и социальных налогов, которые реально можно собрать в рамках данной территории в определенный временной период [4,243].

Последовательное применение показателей финансового, бюджетного и налогового потенциалов при разработке среднесрочного финансового плана, проектов бюджетов в рамках скользящего трехлетнего планирования позволит наиболее полно и обоснованно отразить движение финансовых потоков в финансовую систему субъектов РФ и муниципальных образований, адекватное потребностям социально - экономического развития, исполнения функций местного самоуправления, системного видения и использования ресурсов.

Этапы финансового планирования на средне - и долгосрочную перспективу можно охарактеризовать следующим образом:

1. Анализ основных параметров среднесрочных финансовых планов на планируемый год.
2. Оценка выполнения финансовых планов за предыдущий год, мероприятий налогово - бюджетной, таможенной, долговой, денежно - кредитной политики.
3. Выявление и оценка влияния внешних и внутренних факторов, обоснование изменений, вносимых в финансовые планы.
4. Корректировка всех направлений финансовой политики, параметров социально - экономического развития с учетом сложившихся тенденций.
5. Разработка и утверждение основных показателей финансовых планов (перспективный финансовый план, сводный финансовый баланс, бюджет) в нескольких вариантах (наиболее оптимистичный, пессимистичный) на основе потенциала бюджетного фонда, денежных и страховых фондов организаций, денежных ресурсов населения.
6. Мониторинг текущего исполнения финансовых планов.

В настоящее время показатели объема добавленной стоимости на душу населения и индекса налогового потенциала используются при расчете налогового потенциала территорий в целях выравнивания уровня бюджетной обеспеченности. Они свидетельствуют о существенной дифференциации между регионами в уровне налоговой базы. Регионы с большим налоговым потенциалом и благополучным (на фоне остальных регионов страны) положением по сбору налогов (г. Москва, Липецкая, Архангельская, Вологодская, Мурманская, Тюменская, Томская области и др.) являются субъектами РФ с преобладанием экспортно ориентированных или газо - и нефтедобывающих отраслей, развитым финансовым сектором экономики (рисунок 1).



Рисунок 1 - Регионы с большим налоговым потенциалом

Число субъектов РФ с низким налоговым потенциалом достаточно велико. Снижение относительного показателя - индекса налогового потенциала (ИНП) в них приводит к еще большей дифференциации в уровне бюджетной обеспеченности, а, следовательно, к необходимости значительного распределения финансовой помощи из государственного бюджета.

Состояние финансового потенциала субъектов РФ и муниципальных образований обусловлено следующими ключевыми экономическими проблемами:

- дефицит инвестиционных источников;
- низкий уровень финансовой самостоятельности территорий, преобладание дотационных регионов и муниципальных образований;
- отсутствие развитой финансовой инфраструктуры, позволяющей в том числе оптимизировать структуру и движение денежной массы в субъектах РФ и муниципальных образованиях;
- отсутствие стимулов у местных органов власти к наращиванию собственной налоговой базы территорий, служащей основой формирования налогового и бюджетного потенциалов;
- недостаток квалифицированных кадров в системе налоговых и финансовых органов территорий, непосредственно осуществляющих бюджетное и налоговое планирование и контроль;

- незавершенность процессов разработки методической и нормативной базы управления региональными и муниципальными финансами;

- слабые возможности организации и эффективного использования средств населения как элемента финансового потенциала, незначительная роль средств самообложения граждан при мобилизации доходов в бюджеты.

Стратегические интересы России определяют необходимость развивать ускоренными темпами как общий экономический, так и финансовый потенциал Южного федерального округа. Нерешенность многих проблем сдерживает этот процесс. Одна из них, наиболее острая, - обеспечение занятости. От решения ее зависят сокращение бедности, эффективность политики борьбы с преступностью, терроризмом, экономический и социальный прогресс, финансовая стабилизация. Фактор занятости упирается в проблему создания рабочих мест за счет всех источников финансового потенциала региона, как внутренних, так и федеральных, общегосударственных, имея в виду ресурсы других звеньев финансово - кредитной системы страны и региона.

В качестве первоочередных мер развития финансового и общего экономического потенциала субъектов Федерации ЮФО следует определить [2,45]:

- активизацию оздоровления финансов предприятий всех форм собственности, посредством стимулирующей налоговой политики, отражающей особенности региона;

- восстановление и повышение ресурсной, производственной и инновационной роли государственного сектора в реальном производстве и непромышленных отраслях, что требует прямой государственной поддержки и государственного финансирования;

- мониторинг инвестиционных возможностей банковской системы и фондового рынка в оказании поддержки стратегическому развитию субъектов Федерации ЮФО и реализацию программ регистрации крупных холдингов и их структур в Южном Федеральном округе, что позволит в кратчайшие сроки увеличить налоговый потенциал этого региона;

- сосредоточение основных финансовых ресурсов на создании новых рабочих мест во всех субъектах Федерации ЮФО, особенно дотационных;

- выполнение в отношении проблемных субъектов Федерации инвестиционных программ развития, финансируемых за счет ресурсов реформированного стабилизационного фонда (фонда национального благосостояния) на возвратной (кредитной) беспроцентной основе под жестким государственным контролем как со стороны региональных властей, так и федеральных, административных, контрольных и финансовых структур.

В стратегии ускоренного развития экономического потенциала Южного федерального округа и образующих его субъектов Федерации, повышения устойчивости, конкурентоспособности и экономической безопасности необходимо усилить координацию деятельности федерального центра, структур Южного федерального округа и органов власти субъектов Федерации. Координация регулирования и управления процессами социально - экономического развития субъектов Северного Кавказа и всего Южного федерального округа должна базироваться на интеграционных тенденциях в этом регионе и на более интенсивном вовлечении экономики отдельных субъектов Федерации в общероссийское рыночное пространство. Важно также существенное увеличение инвестиционных потоков в этот регион из общероссийской финансово - кредитной, а не только бюджетной, системы.

Следует повысить эффективность внутренней финансово - экономической и социальной политики и деятельности в субъектах Федерации Южного федерального округа с целью создания условий роста инвестиционной активности хозяйствующих субъектов и всего населения, сектора домашних хозяйств.

Повышение эффективности инвестиционной политики обеспечивается формированием инвестиционных материально - вещественных ресурсов, профессионально подготовленных трудовых кадров, освоением новейших технологий. Иными словами, развитие финансового потенциала регионов Российской Федерации является стратегической целью, обеспечивающей финансовое благополучие и стабильное развитие страны.

Императивы инновационного развития национальной экономики предполагают постановку новых финансово - экономических задач перед органами государственной власти. Учитывая, что современная экономика диктует условия полного обновления техники - технологического базиса труда, определяемого В.Н. Овчинниковым и Ю.С. Колесниковым как основной критерий инновационно - интенсивного роста и средства решения задачи обеспечения подъема российской экономики [5,33 - 34], представляется целесообразным дополнить обозначенные цели региональной финансовой политики следующими:

- достижение материально - финансовой сбалансированности социально - экономического развития регионов;
- создание условий для финансовой поддержки развития инновационного производства конкурентоспособной продукции в регионах,
- создание условий для привлечения частных инвестиций в стратегически значимые для региона направления развития.

Устойчивое развитие региональной экономики во многом определяется эффективностью управления региональными финансами, что существенно осложняется в условиях отсутствия целостного представления об основных составляющих региональной финансовой политики. Состав региональной финансовой политики в современной научной литературе определяется следующими компонентами [7]:

- бюджетная политика;
- налоговая политика;
- политика в сфере межбюджетных отношений; инвестиционная политика;
- кредитная политика;
- политика в области государственного социального страхования.

Некоторые авторы предлагают включение в состав региональной финансовой политики таких видов, как политика в сфере межбюджетных отношений и политика в области государственного страхования. На наш взгляд это является ошибочным, поскольку в таком случае, как уже подчеркивалось, происходит смешивание понятий «региональная финансовая политика» и «государственная финансовая политика по отношению к регионам», что является некорректным в соответствии со сформулированным объектом управления.

Представляется достаточно сложным провести границы между финансовой и остальными составляющими экономической политики, поскольку финансовые отношения пронизывают все сферы развития регионального хозяйства. Поэтому правильнее

рассматривать региональную финансовую политику как неразрывную систему, ориентированную на развитие и модернизацию воспроизводственных процессов в регионе на основе совершенствования отношений финансового взаимодействия его субъектов. Задачи региональных органов власти являются значительно шире, чем мобилизация, распределение и использование финансовых ресурсов региона. Иными словами, региональная финансовая политика не должна ограничиваться проблемами формирования и использования региональных бюджетов, а должна стать средством обеспечения процессов модернизации его социально - экономической сферы. Другими словами, императивы модернизации и инновационного развития национальной экономики должны стать приоритетом и для сферы финансовых отношений.

Финансовая политика интегрирует в себе совокупность направлений, охватывающих и «дирижирующей» различные виды и формы финансовых взаимосвязей, сферы финансовых отношений: бюджетных и межбюджетных, налоговых, инвестиционных, кредитных, страховых и прочих.

Проведенный анализ основных атрибутов финансового потенциала и региональной финансовой политики позволяет предложить авторское понимание ее сущности в контексте задач модернизации национальной экономики. Региональная финансовая политика – это комплексная программа действий, направленных на воспроизводство финансового потенциала региона с целью обеспечения процессов модернизации его социально - экономической сферы в соответствии со стратегическими приоритетами развития национальной экономики.

В заключении необходимо подчеркнуть особое значение процессов формирования и реализации региональной финансовой политики, как связующего звена между другими видами экономической политики региона. При этом, необходимо следует помнить, что территориальное регулирование экономики это научно обоснованный процесс выработки и установления рациональных территориальных пропорций в развитии экономики страны и способ проведения региональной экономической политики.

### **Список использованной литературы:**

1. Булатова Ю.И. Финансовый потенциал региона: содержание и структура // Известия Санкт - Петербургского университета экономики и финансов. № 5, 2010. - С.94 - 97.
2. Доргушоава А.К., Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Региональная политика ресурсного обеспечения мезоэкономики в условиях внешних угроз // Новые технологии. - №2, 2015. С.43 - 51.
3. Литовских А.М., Шевченко И.К. - Финансы, денежное обращение и кредит - Учебное пособие. Таганрог: Изд - во ТРТУ, 2003. 135 с.
4. Мураховская Е.С. Налоги и сборы: офиц. разъяснения гос. органов / Е. С. Мураховская. - М.: Проспект, 2000. – 586 с.
5. Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. Силуэты региональной экономической политики на Юге России. – Ростов н / Д: Изд - во ЮФУ, 2008. – С.33 - 34.
6. Толковый словарь ruLib.info: электронный ресурс. – Режим доступа: <http://rulib.info/default.htm>.
7. [http://elibrary.finenc.ru/materials\\_files/345206471.pdf](http://elibrary.finenc.ru/materials_files/345206471.pdf) - Электронная библиотека

© Чумаченко Е.А., 2016

## **ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

В современных условиях перед регионами и территориально - хозяйственными подсистемами стоит задача обеспечения не только устойчивого развития, но и инновационного управления этим процессом с учетом особых характеристик их экономического положения в перспективе. Специфика территориального развития определяется факторами как объективными, так и субъективными (методами управления, стабильностью условий ведения бизнеса, целенаправленностью функционирования системы в целом). Именно последние являются значимыми и определяющими постановку вопроса о создании эффективного механизма инновационного управления в региональной стратегически ориентированной экономической системе.

В регионах происходит активизация инновационных процессов, предоставление целевой поддержки инновационным компаниям и научным учреждениям. Данное обстоятельство объясняется как природой инновационных процессов, имеющих локализованный характер, так и необходимостью учета деления регионов Российской Федерации, учитывая географическое положение регионов и использование положительного влияния специализации. Внедрение инновационных методов управления в региональную систему может привести как к положительным, так и к отрицательным последствиям. Возможно, это будет мгновенное улучшение деятельности региона, повышение экономических показателей или система региона не сможет оперативно приспособиться к новым тенденциям управления и это приведет к торможению функционирования где малое значение отводится планированию [2]. Для того чтобы региональная стратегическая система двигалась вперед необходима инновационная стратегия. Инновационная региональная стратегия внедряет в регион процесс (технологический, производственный, управленческий и т.д.), при этом учитывается индивидуальность региона. В современных условиях национальной экономики необходим качественно новый подход к управлению экономической системы, способной видеть дальнейшую стратегию своего развития на всех уровнях федеративного устройства с целью повышения ее конкурентоспособности и роста качества жизни населения. В решении данной проблемы особое значение отведено инновационной технологии управления. В связи с этим появилась необходимость разработать такой подход к инновационному управлению экономической системы региона, который позволит объективно оценивать и эффективно использовать региональный потенциал на различных стадиях экономического развития. Сегодня вопросы эффективности инновационных преобразований напрямую зависят от особенностей выявленных направлений и закономерностей, сложившихся в регионах, которые требуется регулярно исследовать и оптимизировать для их приемлемого функционирования[1].

Так, комплексные исследования стратегически ориентированной экономической системы с позиции инновационного подхода позволяют решить следующие задачи: поиск наиболее существенных факторов эффективного функционирования региональных систем; определение институциональных условий инновационного развития региона; выявление взаимосвязи и иерархической структуры факторов, влияющих на инновационное развитие;

определение оптимальных критериев соотношения научного результата и вложенных средств, т.е. выбор условий, при которых можно получить максимальный выход при минимальных затратах (выбор наиболее экономически выгодного сочетания критериев); оценка реакции региональных систем на интеграционное воздействие выявленных факторов инновационного развития. Основными положениями формирования региональной инновационной системы могут быть: системный подход в формировании региональной инновационной политики; самостоятельное формирование территориальных инновационных систем с учетом уникальности регионов и последующая интеграция в единую систему; согласованность муниципальных, региональных и федеральных приоритетов; развитие фундаментальной науки, высшего образования и высокотехнологичной промышленности [3]. Главной целью этой системы является создание научно - технических и технологических, социально - экономических и правовых условий и механизмов для обеспечения устойчивой динамики роста экономики и уровня жизни населения на основе структурной перестройки экономики региона и страны в целом.

Построение подобной системы, а точнее стратегически ориентированной, должно включать как минимум два уровня: верхний уровень, направленный на обеспечение условий исполнения крупных федеральных и региональных инновационных корпоративных и государственных проектов; нижний уровень, который предоставляет стимулирование инновационных процессов в малом и среднем бизнесе, включая трансферт передовых технологий, которые только созданы или уже существуют.

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

1. Лукьянчикова Т.Л. / Система показателей комплексной оценки формирования инновационной среды регионов / Лукьянчикова Т.Л., Шалаев И.А. // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки – 2014 - № 5 - 1 - С. 85 - 95.
2. Шалаев И.А. / Основные направления стратегического управления инновационными проектами / Шалаев И.А. // Инновации, качество и сервис в технике и технологиях - 2014 - С. 361 - 365.
3. Шалаев И.А. Теоретические основы и особенности формирования инновационной среды региональной экономической системы / И.А. Шалаев // Вестник ОрелГИЭТ – 2013 - № 4 (26) - С. 112 - 118.

© Шалаев И.А., Трошина Т.В., Лазутина А. Ю. - 2016

**ШАМРИКОВ Р. С.**  
МАГИСТРАНТ 1 КУРСА  
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА  
ВЯТГУ  
Г. КИРОВ, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

#### **ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРОВ**

Выделяют следующие способы стимулирования, которые разработаны для формирования спроса посредников:

1. Установка стендов в местах продажи. К стендам в местах продажи относятся стенды, которые были разработаны производителем и распространяемые среди розничных

продавцов с целью продвижения определенной группы товаров или товарных марок. Формы стендов могут быть различны, форма зависит от специфики компании. Такие стенды включают в себя картонные детали для демонстрации, стойки, крупные заголовки, надписи, ценники, баннеры и механические раздаточные устройства. Данный метод стимулирования отличается тем, что это единственная реклама, возле которой одновременно находятся все элементы продажи - покупатель, деньги и товар. Метод продажи самообслуживания сейчас встречается все чаще, в связи с этим роль стендов увеличивается.

2. Проведение конкурсов и лотерей для посредников. Конкурсы и лотереи помогают мотивировать посредников точно также как и конечных покупателей. Конкурсы применяются значительно чаще, чем лотереи, так как призы конкурсов обычно выдаются за успешные результаты в продажах. Однако, мотивация посредников конкурсами будет эффективна, если они проводятся не постоянно. В ином случае конкурсы не будут интересны посредникам.

3. Торговые ярмарки и выставки. Часто в крупных городах проводятся специализированные ярмарки и выставки, иногда их организаторами выступает одна из компаний, работающая в определенной отрасли, которой посвящена выставка. Выставки и ярмарки позволяют собрать информацию о конкурентах на рынке, изучить их товары и услуги, провести анализ своих конкурентных преимуществ и слабых сторон. Так же ярмарки и выставки позволяют привлечь постоянных покупателей, на ярмарках и выставках стимулируют спрос методом раздачи пробной продукции, демонстрации свойств продукции. Выставки и ярмарки достаточно затратные для компаний, но эффективны. Выставки и ярмарки позволяют привлекать посредников и конечных покупателей [6, с.89].

Если задачей влияние на продажи является не в увеличении объема продаж, а выстраивание долгосрочных отношений с клиентом, то предприятие выстраивает клиентоориентированную политику. В качестве долгосрочного влияния на продажи производитель может предложить дополнительный подарок в денежной или натуральной форме тому, кто сделает заказ на определенный товар или приобретет оговоренное количество товара.

Скидки, как правило, пропорциональны объему сделанных заказов и составляют от пяти до двадцати процентов. Скидка является стимулированием спроса, т.к. обладает всеми характеристиками присущими стимулированию сбыта:

- имеет ограничение во времени (на первый заказ);
- имеет ограничение в пространстве;
- имеет специфические цели по введению определенных позиций товара в ассортимент посредников;
- распространяется на определенную аудиторию (посредников).

Скидка на товары и услуги разрешена законодательством, т.к. эквивалентна конкретной услуге, оказанной посредником: выделению места товара на торговых площадях со всеми вытекающими из этого трудностями.

Скидка достаточно проста в применении с точки зрения реализации и контроля. Эффективность скидки оценивается по получению следующего заказа [4].

Эффективным методом долгосрочного влияния на продажи является применение карты лояльности – на каждой упаковке есть этикетка, которую нужно наклеить на «карту

лояльности», полученную розничному торговцу. После нескольких покупок карта заполняется купонами – что дает право на скидку или получение подарка. Заполненная карта дает право на получение вознаграждения

### **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

**Шарохина С.В.**

к.э.н., доцент, Сызранский филиал ФГБОУ ВО «СГЭУ»,  
г.Сызрань, Российская Федерация

### **РЕКЛАМА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ**

Процесс проникновения сети Интернет в рекламную деятельность из года в год расширяется. Поэтому актуальным есть обсуждение проблем развития интернет - маркетинга и рекламы, как его составляющей [4, 9]. Специалисты предлагают конкретные методы, позволяющие маркетологам удачно продавать рассылки [3], а также выделяют контекстную рекламу в качестве самой эффективной в сети Интернет и рассматривают ее особенности в сравнении с другими [6]. Доходы от рекламы в сети Интернет растут в результате того, что изучена и систематизирована практика превращения трафика в продажи, предложены стратегии для повышения конверсии бизнеса [7].

По прогнозам аналитиков выручка от интернет - рекламы в России в 2016 году впервые превзойдет доход от телевизионных объявлений и составит \$3,5 млрд против \$2,9 млрд на ТВ. К 2019 году доходы от рекламы в сети Интернет будут расти в среднем на 14 % в год [10].

Для удачного старта рекламной деятельности в сети Интернет необходимо очертить круг основных понятий, необходимых для работы в системе, и выделить первоочередные характеристики экономической эффективности рекламного обращения, что и является целью данной статьи.

Стоимость подключения к компьютерной сети и размещения рекламы в сети Интернет сравнительно с другими средствами массовой информации (СМИ) и с учетом эффективности невелико. Реклама может находиться в сети практически любой срок. Интернет расширяет свои границы за счет того, что газеты и журналы стремятся иметь электронную версию. Вместе с тем, для молодых людей Интернет постепенно становится единственным источником рекламной информации при заданной цели покупки. В контекстной рекламе потребителей привлекает избирательность и адаптированность к запросам. При этом отклик на рекламу в виде продаж можно получить в течение нескольких часов.

Оплачивают рекламу на сайте несколькими способами: за контакт, за переход, за срок размещения. При этом эффективность рекламы рассчитывается с точностью до посетителя [8]. Для начала работы не требуется большой бюджет. Однако с первых дней следует создавать собственную аналитическую базу посещения и запросов. Для этого необходимо знать такие показатели как: конверсия, кликабельность, коэффициент возврата инвестиций.

*Конверсия* – это отношение числа тех, кто оформил заказ, воспользовался услугой или предложением к общему числу посетителей сайта, выраженное в процентах. [11]

Посчитать конверсию можно по следующей формуле:  $CR=X/Y*100\%$

где: *CR* – конверсия; *X* – число посетителей совершивших необходимое действие (купивших товар или услугу, оформивших подписку на рассылку и т.д.); *Y* – общее число посетителей за выбранный период.

Если речь идет о рекламе, в которой запланированным действием является клик по ссылке или блоку контекстной рекламы, то конверсия будет равна кликабельности.

*CTR (click through rate)* – кликабельность определяется как отношение числа кликов на баннер или рекламное объявление к числу показов, измеряется в процентах. [12]

*ROI (Return On Investmen)* – это коэффициент возврата инвестиций, показатель рентабельности вложений. Он в процентном соотношении демонстрирует прибыльность (при значении больше 100 %) или убыточность (при значении меньше 100 %) конкретной суммы вложения денежных средств в определенный проект.[2] Для расчета этого показателя используются следующие данные: себестоимость, доход, сумма инвестиций.

Существует несколько формул для оценки индекса ROI.

$ROI=(\text{доход} - \text{себестоимость}) / \text{сумма инвестиций} * 100\%$

Если полученное число меньше 100, то вложения не окупаются.

Если к предыдущему **расчету добавить период**, то получится вторая формула расчета.

$ROI(\text{период})= (\text{Сумма инвестиции к концу периода} + \text{Доход за выбранный период} - \text{Размер осуществленной инвестиции}) / \text{Размер осуществленной инвестиции}$

И.В.Успенский, отстраняя рекламу в Интернете от всех других СМИ, называет ее особенностью - двухуровневое строение: внешняя реклама, web - сайт [9]. Основными инструментами внешней рекламы в Интернете он называет баннерную рекламу, регистрацию сайта в web - каталогах и его индексацию поисковыми системами web - сайт, рекламу с использованием электронной почты и списков рассылки, службу телеконференций и досок объявлений, партнерские программы. Вторым уровнем является web - сайт, предоставляющий основной объем информации и услуг.

Вместе с тем, при размещении рекламы в компьютерных сетях необходимо учитывать то, что состав потребителей сообщения может продолжительное время оставаться неизменным. Реклама в компьютерных сетях структурирована по базам данных, которые бывают бесплатными и оплачиваемыми. Основная проблема рынка рекламы в Интернете - это высокий процент неэффективных просмотров (виртуальные пользователи, боты и т.д.). Укореняются и другие тенденции, которые будут по - прежнему влиять на переформатирование рынка рекламы в сети Интернет, например: расширение видеослужб с использованием технологий OTT (*Over the Top*), что дает возможность пользователям просматривать видео без сопутствующей рекламы на основе подписки.[5]

Таким образом, современная практика требует комплексных исследований рекламы, которая распространяется через сеть Интернет, привлекает все большие финансовые потоки и способствует постоянному развитию конкурентного окружения.

#### **Список использованной литературы**

1. Бенджи Рэбхэн. От кликов к продажам. Как повысить продажи через оптимизацию конверсии. М: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 304с.
2. Божков А. Как посчитать ROI. // Электронный ресурс.– Режим доступа URL: <http://unitad.ru/analiz-dannih/rascheta-po-formule-roi-koeffitsient/> (дата обращения 04.04.2016)
3. Броди Ян. Продающие рассылки. Повышаем продажи, используя email - маркетинг. М: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 208 с.
4. Гроховский Л., Севостьянов И., Иванов Д., Фиронов Ф. Продвижение порталов и интернет - магазинов. СПб: Питер, 2014. 224 с.
5. Исследование Pricewaterhouse Coopers: Всемирная индустрия развлечений и медиа — прогноз на 2015–2019 годы. // Электронный ресурс. Режим доступа URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/06/03/7189> (дата обращения 05.03.2016)
6. Мультип А. Как заработать на «контекстной рекламе». СПб: БХВ - Петербург, 2013. 240 с.
7. Румянцев Д. Продвижение бизнеса в ВКонтакте. Быстро и с минимальными затратами. СПб: Питер, 2014. 256 с.
8. Самойленко В.В. Реклама в Интернет: виртуалии и реалии. // Электронный ресурс. Режим доступа URL: <http://studyspace.ru/teoreticheskie-osnovyi-internet-marketinga/reklama-v-internet-virtualii-i-re-4.html> (дата обращения 05.03.2016)
9. Успенский И.В. Интернет - маркетинг. СПб.: Изд - во СПбГУЭиФ, 2003. 197с.
10. Фролов А. Продажи интернет - рекламы в России в 2016 году обойдут телевизионную. // Электронный ресурс. Режим доступа URL: <https://vc.ru/n/more-online-2016> (дата обращения 06.03.2016)

11.Что такое конверсия. // Электронный ресурс. Режим доступа URL: <http://www.bestseoblog.ru/> (дата обращения 06.03.2016)

12.Что такое CTR. // Электронный ресурс. Режим доступа URL: <http://www.bestseoblog.ru/> / chto - takoe - ctr / (дата обращения 06.03.2016)

© Шарохина С.В., 2016

**Шелудько Е.Б.,**  
старший преподаватель кафедры  
производственного менеджмента и экономики  
отраслей народного хозяйства  
КубГТУ,  
г. Краснодар, РФ

## **ТЕХНОЛОГИИ ТАЙМ - МЕНЕДЖМЕНТА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

В современных экономических реалиях, обусловленных ускорением темпов изменений и степени неопределенности внешней среды, увеличивается потребность в повышении адаптивности организации, скорости ее реакции на происходящие изменения [8]. При чем именно адаптивность становится основополагающим фактором конкурентоспособности организации как экономической системы. Одним из инструментов повышения адаптивности является в качестве элемента системы управления организацией корпоративное внедрение технологий тайм - менеджмента.

Объектом исследования является система управления организацией, функционирующей в условиях динамично изменяющихся условий экономической среды.

Предметом - технологии тайм - менеджмента как элемента системы управления организацией.

Термин «тайм - менеджмент» отражает наиболее распространенное определение сферы управленческой деятельности, оформившейся в последствии в самостоятельное направление менеджмента организации. Тайм - менеджмент включает в себя всю совокупность технологий планирования работы сотрудника организации, которые применяются сотрудником самостоятельно для повышения эффективности использования рабочего времени и повышения подконтрольности возрастающего объема задач. Иногда для обозначения таких технологий применяются также термины «самоменеджмент», «персональная (личная) организация труда», в отличие от общего менеджмента (корпоративной организации труда) [1].

За последний период времени все большее количество организаций осознают потребность в централизованном корпоративном внедрении технологий тайм - менеджмента. Эта потребность обусловлена следующими факторами:

1. Растущие темпы изменений среды требуют передачи сотрудникам организации больших полномочий, принятия ими самостоятельных решений и самостоятельной организации и планирования своей работы.

2. Возрастает значимость нематериальных активов в стоимости организации; «ключевые компетенть» и эффективность их работы становятся основным фактором успешности все большего числа компаний [3].

3. Для организаций, не редким исключением становятся нормой постоянные существенные изменения деятельности - разработка новых продуктов, выход на новые рынки, внедрение новых инструментов и систем управления. Для топ - менеджеров и специалистов организации, соответственно, становится нормой увеличение количества и объема решаемых задач, необходимость постоянно изыскивать резервы времени для осуществления проектов, позволяющих организации непрерывно развиваться.

Существуют две основных ветви исследований в области тайм - менеджмента - это тайм - менеджмент и направления общего менеджмента, так или иначе затрагивающие вопросы персональной организации труда. Анализируя современное состояние тайм - менеджмента, можно отметить следующее.

1. Классический тайм - менеджмент основан на жестком планировании, требует разработки альтернативных технологий, позволяющих гибко реагировать на непредсказуемые изменения обстоятельств в изменяющейся экономической среде.

2. В современном менеджменте и тайм - менеджменте практически не уделяется внимание корпоративного внедрения технологий тайм - менеджмента.

3. В современном менеджменте тайм - менеджмент рассматривается исключительно как технология, позволяющая более рационально использовать рабочее время.

Потребность современных организаций в централизованном корпоративном внедрении тайм - менеджмента обусловила необходимость определить место технологий тайм - менеджмента в системе управления организацией [5], и соответственно, место тайм - менеджмента как научно - практической дисциплины в общем менеджменте.

Необходимость эффективного управления временем в современной динамичной экономике очевидна [6]. Но в России часто можно слышать возражение: рационализация использования времени сотрудников – далеко не те 20 % возможных мероприятий, которые дадут 80 % прироста эффективности фирмы [2]. Действительно, доля фонда оплаты труда в обороте большинства российских предприятий сравнительно мала, даже в интеллектуалоемких отраслях. При этом часто далеко не использованы другие способы организации деятельности фирмы – налаживание элементарного регулярного менеджмента, разработка корпоративной стратегии [4] и т.д. Таким образом складывается впечатление, что тайм - менеджмент нужно внедрять в последнюю очередь – когда будут исчерпаны другие резервы эффективности.

Из ряда сделанных предположений можно вынести следующий вывод, что современный тайм - менеджмент – нечто большее, чем просто технология рационального использования времени, и что эффект от его применения достаточно отклоняющийся от прямо пропорциональной зависимости, то есть нелинеен [8]. Как показывает практика достаточно часто именно тайм - менеджмент становится оптимальным инструментом начала организационных преобразований.

#### **Список использованной литературы**

1. Архангельский Г.А. Организация времени: от личной эффективности к развитию фирмы: Монография. - СПб.: Питер, 2004.

2. Архангельский Г.А. Методика ТМ - диагностики // Управление персоналом. - № 13.
3. Попова Л.Н., Коломыц О.Н., Шершакова Т.Л. Основы маркетинга: теория и практика. - Тула, 2012.
4. Кобозева Е.М. Стратегии территориального маркетинга в контексте устойчивого развития // Устойчивое развитие муниципальных образований в политике децентрализации власти в Российской Федерации: стратегия, проблемы и перспективы. Материалы Всероссийской научно - практической конференции. - 2012. - С. 60 - 63.
5. Середа Д.С., Кобозева Е.М. Концептуальные подходы к организации стратегического управления // Теоретические и практические аспекты развития научной мысли в современном мире, 2016. - С. 77 - 79.
6. Прохорова В.В. Территориальная экономическая система: субрегиональные ресурсы, стратегии и инструменты интенсивного развития. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Адыгейский государственный университет. - Майкоп, 2011.
7. Алуян В.С., Саркисян Н.А. Социально - экономические системы как объект государственного регулирования // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 11 - 3 (52 - 3). - С. 193 - 195.
8. Носак В.С., Шелудько Е.Б. Бизнес - модели: инновационные аспекты // Сборник научных статей факультета экономики, управления и бизнеса ФГБОУ ВПО «КубГУ». - Краснодар, 2015. С. 177 - 178.

© Шелудько Е.Б., 2016

**Якубенко Е. Н.**,  
магистрант 1 курса  
факультета торговое дело  
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»  
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

## **ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КОММЕРЧЕСКОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ**

В России особую актуальность приобретают проблемы логистизации коммерческого посредничества вообще и в сфере товарного обмена в частности. Посредническая деятельность, приобретая новое значение, становится все более содержательной ввиду расширения перечня услуг, оказываемых предприятиям - изготовителям и потребителям с одной стороны, а с другой - все более коммерциализированной ввиду ориентации на увеличение прибыли, получаемой от совершаемых операций.

Реализуя логистические функции в сфере распределения и товарного обмена, коммерческое посредничество как бы восстанавливает единство пространственно - временных и организационно - технически разобщенных производств, а также опосредует связь сфер производства и потребления.

Столь существенная роль коммерческого посредничества в организации рыночных транзакций на принципах логистики требует более пристального внимания к теории и практике логистики коммерческого посредничества. Слабая теоретико - методологическая разработанность данной отрасли приводит к неизбежным потерям в процессе как локальной (на уровне предприятия), так и региональной, отраслевой, национальной и глобальной (межстрановой, международной) логистической организации материальных и связанных с ними информационных и финансовых потоков.

Высокая степень развития производства и товарного обмена делает присутствие коммерческих посредников в системах распределения и товародвижения самоочевидным. Исходя из объективной необходимости коммерческого посредничества, следует отметить, что, к сожалению, в общей теории логистики логистике коммерческого посредничества, или, как мы ее называем, "торговой логистике", не уделяют достаточного внимания. Коммерческое посредничество является процессом предоставления товаропроизводителям и потребителям услуг по организации товарного обмена на эквивалентной основе.

Услуги, предоставляемые коммерсантами потребителям, создают условия для того, чтобы материальные блага, произведенные в массовом порядке многими предприятиями, разбросанными по обширной территории, были бы доступны в таком количестве и с таким качеством, в таком месте и в такое время, что удобные для последних. Коммерсанты берут на себя выполнение таких операций, как составление и дробления партий товаров, их транспортировка и хранение, формирование товарного ассортимента, выкладки товаров и многое другое. С ростом роли торговли в экономике усиливается и тенденция к все более активному привлечению коммерсантов к процессу товарного обмена.

Посредническая логистика решает вопросы:

- 1) планирования и организации закупок товаров у товаропроизводителей (продавцов);
- 2) планирования и организации доставки закупленных товаров на базы и склады коммерческих посредников;
- 3) организации приема, размещения, хранения товаров на базах и складах коммерческих посредников;
- 4) управление товарными запасами в сфере торговли;
- 5) планирования и организации продажи товаров покупателям;
- 6) организации предпродажного и послепродажного обслуживания потребителей.

Количество и сопряжения коммерческих посредников в капиталах товародвижения может быть самым разнообразным. Оно определяется в товарной номенклатуре, характером производства и потребления, географией продавцов и покупателей и многими другими факторами. [1,23].

В зависимости от уровня спроса на новые услуги можно предположить следующие направления развития логистических посредников:

- 1) возникновение специализированных логистических посредников;
- 2) переориентация деятельности посредников, которые выполняют комплексное обслуживание клиентов, на терминальные технологии в режиме работы транспортных терминалов;
- 3) в условиях территориального притяжения до крупных транспортных узлов посреднические организации комплексного обслуживания могут быть базой для создания транспортно - сбытовых центров, за рубежом называют логистическими. [2,109].

Логистические посредники оказывают логистические услуги потребителям и производителям, формируют их хозяйственные связи. Предприятия, занятые логистической посреднической деятельностью по обслуживанию производства, могут концентрировать функции по закупке и реализации продукции, осуществляя хозяйственные связи с производителями и потребителями продукции, а также по предоставлению новых видов услуг, когда они налаживают хозяйственные связи производителя с потребителями.

Зарубежные разработчики и практики считают, что логистические посредники являются эффективным инструментом экономии финансовых и материальных ресурсов товародвижения. Кроме этого, специализация посредников на логистических услугах способствует развитию комплексного характера их деятельности, значительному повышению их общей роли в товарообороте.

В последние годы укрепляются связи посредников с грузоотправителями, транспортными предприятиями и грузополучателя. Растут потребности в организации межгосударственных сообщений, в том числе между регионами стран СНГ, выполняющие логистические посредники. Решающая роль должна принадлежать посредникам в организации товародвижения, кроме различных оптовых баз и складов. Имея собственные складские мощности, предоставляя их в использование промышленным предприятиям на арендных или коммерческих условиях, координируя эксплуатацию собственных производственных и транспортных складов, посреднические предприятия могут выступать инициатором проведения инвестиционной логистики развития складского хозяйства, комбинированного и комплексного использования действующих складских объектов.

Посреднические организации могут органично сочетать закупку и организацию товаров с обеспечением их физического движения, складирования и перевозки. Это можно в равной степени отнести к деятельности как коммерчески - посреднических фирм в сфере материально - технического обеспечения, так и посредников на оптовых рынках промышленных и потребителей товаров.

### **Список использованной литературы**

1. Теория и практика коммерческого посредничества в сфере обращения: материалы региональной научно - практической конференции студентов и аспирантов, 2 декабря 2014 года / М - во образования и науки РФ, Ростовский гос. экономический ун - т (РИНХ), Фак. коммерции и маркетинга; [Костоглодов Д. Д. (отв. ред.) и др.]

2. Борисова, В.В. Проблемы логистики межрегионального товарообмена / В.В. Борисова. – Ростов - на - Дону: Изд. РГЭУ (РИНХ), 2012.

3. Афанасенко, И.Д. Логистика в системе хозяйства России / И.Д. Афанасенко // Региональная логистика: новые вызовы информационно - сетевой экономики. Материалы научно - практической конференции (IV Южно - Российский логистический форум). – Ростов - на - Дону: Ростовский государственный экономический университет РИНХ, 2014.

4. Белоусов, А.Г. Логистика коммерческого посредничества в системе ресурсного обеспечения социальной сферы региона: монография / А.Г. Белоусов. – Ростов - на - Дону, 2013.

© Якубенко Е.Н., 2016

**Якунина Е.А.**,  
студентка 4 курса  
факультета информационных технологий  
УВО «Университет управления «ГИСБИ»,  
г. Казань, Российская Федерация.

**Пантелеева Л.Р.**,  
к.т.н., доцент кафедры математики  
УВО «Университет управления «ГИСБИ»,  
г. Казань, Российская Федерация.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДВОЙСТВЕННЫХ ОЦЕНОК**

Одним из эффективных средств экономико - математического анализа является использование объективно обусловленных оценок оптимального плана. Такого рода анализ базируется на свойствах двойственных оценок.

Известны общие математические и экономические свойства двойственных оценок для задач на оптимум, характерные для задач любой экономической природы [1, с.68]:

- оценки как мера дефицитности ресурсов и продукции;
- оценки как мера влияния ограничений на функционал;
- оценки как инструмент определения эффективности отдельных вариантов;
- оценки как инструмент балансирования суммарных затрат и результатов.

Однако экономическая интерпретация этих оценок может быть совершенно различной для разных задач.

Обратимся к конкретной задаче и проиллюстрируем выше перечисленные свойства на примере следующей задачи линейного программирования.

*Задача.* На кондитерскую фабрику перед Новым годом поступил срочный заказ на подарочные наборы конфет, и были указаны возможные варианты трех наборов: А, В, С. Варианты наборов, их стоимости и имеющиеся товарные запасы конфет на фабрике представлены в таблице 1. Определить оптимальное количество подарочных наборов каждого типа, при котором фабрика обеспечит максимальный доход от продажи.

Таблица 1

Наименование конфет	Вес конфет в наборе, кг			Запас конфет, кг
	А	В	С	
«Грюфель»	0,3	0,2	0,4	600
«Мишка на севере»	0,2	0,3	0,2	700
«Красная шапочка»	0,2	0,1	0,1	500
Цена набора, руб.	72	62	76	

Предположим, что производится  $x_1$  набора  $A$ ,  $x_2$  набора  $B$  и  $x_3$  набора  $C$ . Для определения оптимального плана производства нужно решить задачу, состоящую в максимизации целевой функции

$$F(x) = 72x_1 + 62x_2 + 76x_3 \quad (1)$$

при следующих условиях:

$$\begin{cases} 0,3x_1 + 0,2x_2 + 0,4x_3 \leq 600 \\ 0,2x_1 + 0,3x_2 + 0,2x_3 \leq 700 \\ 0,2x_1 + 0,1x_2 + 0,1x_3 \leq 500 \\ x_1, x_2, x_3 \geq 0 \end{cases} \quad (2)$$

Припишем каждому из наименования конфет, используемых для составления подарочных наборов, двойственную оценку, соответственно равную  $y_1, y_2$  и  $y_3$ . Тогда общая оценка конфет, используемых на изготовления подарочных наборов, составит

$$L(y) = 600y_1 + 700y_2 + 500y_3 \rightarrow \min \quad (4)$$

Согласно условию, двойственные оценки должны быть такими, чтобы общая оценка конфет, используемых на изготовление набора каждого вида, была не меньше цены набора данного вида, т.е.  $y_1, y_2$  и  $y_3$  должны удовлетворять следующей системе неравенств:

$$\begin{cases} 0,3y_1 + 0,2y_2 + 0,2y_3 \geq 72 \\ 0,2y_1 + 0,3y_2 + 0,1y_3 \geq 62 \\ 0,4y_1 + 0,2y_2 + 0,1y_3 \geq 76 \\ y_1, y_2, y_3 \geq 0 \end{cases} \quad (5)$$

Как известно, задачи (1) - (3) и (4) - (6) образуют симметричную пару двойственных задач. Решение прямой задачи дает оптимальный план создания подарочных наборов  $A, B$  и  $C$ , а решение двойственной – оптимальную систему оценок конфет, используемых для создания этих подарочных наборов.

Связь исходной и двойственной задач заключается, в частности, и в том, что решение одной из них может быть получено непосредственно из решения другой.

Реализуя модель задачи (1) - (3) средствами MS Excel, получено оптимальное решение исходной задачи, представленное в таблице 2.

Таблица 2

	<b>b</b>	<b>x<sub>1</sub></b>	<b>x<sub>2</sub></b>	<b>x<sub>3</sub></b>	<b>x<sub>4</sub></b>	<b>x<sub>5</sub></b>	<b>x<sub>6</sub></b>
<b>x<sub>1</sub></b>	800	1	0	1.6	-6	-4	0
<b>x<sub>2</sub></b>	1800	0	1	-0.4	-4	6	0
<b>x<sub>6</sub></b>	160	0	0	-0.2	-0.8	0.2	1
<b>Fmax</b>	169200	0	0	14.4	184	84	0

Из данной таблицы видно, что оптимальным планом создания подарочных наборов является такой, при котором получено 800 кг набора типа  $A$  и 1800 кг набора типа  $B$ . При данном плане производства остается неиспользованным 160 кг конфет «Красная шапочка», а общая стоимость подарочных наборов равна 169200 руб. Из таблицы 2 также видно, что оптимальным решением двойственной задачи является

$$y_1 = 184, y_2 = 84, y_3 = 0.$$

Переменные  $y_1$  и  $y_2$  обозначают условные двойственные оценки конфет, соответственно «Трюфель» и «Мишка на севере». Эти оценки отличны от нуля, а значит конфеты

«Трюфель» и «Мишка на севере» полностью используется при оптимальном плане создания подарочных наборов. Двойственная оценка конфет «Красная шапочка» равна нулю. Этот вид конфет не полностью используется при оптимальном плане производства продукции.

Таким образом, положительную двойственную оценку имеют лишь те виды конфет, которые полностью используются при оптимальном плане создания подарочных наборов. Поэтому двойственные оценки определяют дефицитность используемых фабрикой конфет. Более того, величина данной двойственной оценки показывает, на сколько возрастает максимальное значение целевой функции прямой задачи при увеличении количества конфет соответствующего вида на 1 кг. Так, увеличение количества конфет «Трюфель» на 1 кг приведет к тому, что появится возможность найти новый оптимальный план создания подарочных наборов, при котором общая стоимость подарочного набора возрастет на 184 руб. и станет равной  $169200 + 184 = 169384$  руб. При этом числа, стоящие в столбце вектора  $x_4$  таблицы 2, показывают, что указанное увеличение общей стоимости подарочных наборов может быть достигнуто за счет увеличения выпуска набора  $A$  на 6 ед. и сокращения набора  $B$  на 4 ед. Вследствие этого использование конфет «Красная шапочка» возрастет на 0,8 кг.

Точно так же увеличение на 1 кг конфет «Мишка на севере» позволит найти новый оптимальный план подарочных наборов, при котором общая стоимость создаваемых подарочных наборов возрастет на 84 руб. и составит  $169200 + 84 = 169284$  руб. Это будет достигнуто в результате увеличения выпуска набора  $B$  на 6 ед. и уменьшения набора  $A$  на 4 ед., причем объем используемых конфет «Красная шапочка» уменьшится на 0,2 кг.

Вычислим минимальное значение целевой функции двойственной задачи

$$L_{min} = 600 \cdot 184 + 700 \cdot 84 + 500 \cdot 0 = 169200.$$

Видим, что оно совпадает с максимальным значением целевой функции исходной задачи. Следовательно, рассмотренный план формирования конфетных наборов и соответствующая ему система оценок используемых конфет оптимальны.

При подстановке оптимальных двойственных оценок в систему ограничений двойственной задачи получаем

$$\begin{cases} 55,2 + 16,8 = 72 \\ 36,8 + 25,2 = 62 \\ 73,6 + 16,8 > 76 \end{cases}$$

Третье ограничение двойственной задачи выполняется как строгое неравенство. Это означает, что двойственная оценка конфет, используемых на создание одного набора вида  $C$ , выше цены этого набора и, следовательно, создавать подарочные наборы вида  $C$  невыгодно. Его производство и не предусмотрено оптимальным планом прямой задачи. Первое и второе ограничения двойственной задачи выполняются как строгие равенства. Это означает, что двойственные оценки конфет, используемых для создания единицы соответственно наборов  $A$  и  $B$ , равны в точности их ценам. Поэтому создавать эти два вида набора по двойственным оценкам экономически целесообразно. Их создание и предусмотрено оптимальным планом прямой задачи.

Таким образом, имея решение двойственной задачи, которое интерпретируется как совокупность условных оценок (теневых цен) используемых ресурсов, можно провести экономико - математический анализ оптимального плана исходной задачи и сделать ряд

экономически содержательных выводов. При этом экономическое истолкование двойственных оценок подразумевает собой интерпретацию их общих экономико - математических свойств применительно к конкретному содержанию задачи.

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

1. Гармаш А.Н., Орлова И.В. Математические методы в управлении: Учеб. пособие. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА - М, 2015.

© Якунина Е.А., Пантелеева Л.Р., 2016

**Яруллина Л.И.**

Казанский государственный аграрный университет  
г. Казань, Российская Федерация

### **ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ**

Планирование аудита представляет собой совокупность действий по выбору какого - либо варианта, который в свою очередь позволит достигнуть проведение контроля оптимальным образом с точки зрения выбранного критерия.

Процесс планирования заключается в разработке общего плана контроля с указанием предстоящего объема, графиков и сроков ее проведения, разработкой аудиторской программы, которая определяет объем, виды и порядок исполнения аудиторских процедур, которые необходимы для развития аудиторской организацией объективного и аргументированного суждения о бухгалтерской отчетности организации. Исходя из общих принципов проведения аудита, таких как комплексность, непрерывность, оптимальность, аудиторской фирмой проводится планирование.

Перед планированием аудиторской организации нужно выделить следующие этапы: предварительный, подготовка и составление общего плана аудиторской проверки; подготовка и составление программы аудиторской проверки. Стадия планирования играет важную роль в начальном этапе проведения аудита. Действительно, от видов процедур, объема и последовательности их применения аудитор может дать правильную оценку аудиту.

Чтобы приступить к предварительному планированию проведения аудиторской деятельности аудитор должен: решить стоит ли приступать к сотрудничеству с данным клиентом; понять причины, которые побудили клиента обратиться к услугам аудитора; сформировать штат для проведения контроля; заключить договор с клиентом. Аудитор, при предварительном ознакомлении должен оценить: финансовую устойчивость клиента, положение клиента в экономике, взаимоотношения с предыдущей аудиторской фирмой, если таковы имели место.

Аудитору, который будет проводить аудит на данный момент целесообразно поговорить со своим предшественником. Он сможет получить информацию о намерениях руководства, выяснить спорные вопросы по поводу использования принципов учета, аудиторских процедур или оплаты. Данный контакт аудитор предварительно согласовывает с клиентом.

Нового аудитора обязаны проинформировать о том, какой информации он будет лишен в случае, если между предыдущим аудитором и клиентом были судебные разбирательства или спорные ситуации. Если же клиент не даст разрешение на получение этой информации, аудитор должен самостоятельно оценить ситуацию.

Если возникнет необходимость аудитор может воспользоваться информацией, которую предоставит юрист, другие аудиторские фирмы, предприниматели и т.д. При оценке проведения аудита, аудитор должен найти потенциальных пользователей финансовой отчетности. В случае, если отчетность применяется довольно интенсивно или организация будет продано в будущем, аудитор должен собрать как можно значительные подтверждения достоверности отчетности.

Также значительным результатом предварительного планирования является ориентировочная оценка объема т.е. трудозатрат, длительности и стоимости работ. Данная оценка согласуется с клиентом в процессе переговоров. Далее на согласованной основе составляют договор на аудиторскую проверку.

Таким образом, предварительное планирование основывается, в первую очередь на принятии решения о начале или продолжении сотрудничества с клиентом и системе подбора квалифицированных кадров, которые имеют необходимые знания и опыт проведения аудиторских проверок.

#### **Список используемых источников**

1. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В., учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 1
2. Аудит / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. // учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
3. Закирова А.Р. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово - экономического института. – 2007. - № 3. – С. 28 - 30.
4. Закирова А.Р. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. - № 3.2. – С. 52 - 55.
5. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 43 - 44.
6. Закирова А.Р. Развитие систем и инструментов управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 4 (18). С. 28 - 31.
7. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Проблема достоверности доказательств в аудите // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 44 - 45
8. Клычова Г.С. Методика аудита материально - технического обеспечения предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2011. - № 5. – С. 82 - 87.

9. Клычова Г.С., Клычова А.С. Аудит бизнес - процессов предприятий аграрной сферы экономики // Научный альманах. 2015. № 7 (9). С. 108 - 112.
10. Клычова Г.С. Развитие методики управленческого учета в свекловодческих организациях // Г.С. Клычова, А.Р. Закирова, А. Р. Зиятдинова. Казань. - 2010. – 196 с.
11. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – С. 35 - 39.
12. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2011. - № 1(19). - С. 44 - 48.
13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности оформления результатов управленческого аудита // В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 81 - 83.
14. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Особенности внутреннего аудита учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. № 3 (33). С.37 - 43.
15. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности применения контрольно - аналитических процедур в системе управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 52 - 56.
16. Клычова Г.С., Мавлиева Л.М. Необходимость применения скоринга в системе сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 4 (18). С. 45 - 47.
17. Клычова Г.С., Забарова Л.Р. Внутренний налоговый контроль предприятия // В сборнике статей Международной научно - практической конференции: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Уфа, 2015. С. 220 - 223.
18. Клычова Г.С., Карбозова А.С. Оценка бизнеса ведущих агропромышленных предприятий Казахстана // В сборнике научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова: «Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством». 2015. С. 144 - 148.
19. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. № 1. С. 30 - 33.
20. Фахретдинова Э.Н., Клычова Г.С., Особенности формирования учетной информации на предприятиях малого и среднего бизнеса в аграрном секторе // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. № 4 (14). С. 44 - 46.
21. Фахретдинова Э.Н. Бухгалтерская отчетность субъектов малого и среднего предпринимательства - как основа информационного обеспечения механизма управления // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 4. С. 427 - 431.
22. Фасхутдинова М.С., Садриева Э.Р. Особенности анализа для принятия управленческих решений // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 3. С. 30 - 34.

## **ПОНИМАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА НА ПРЕДВАРИТЕЛЬНОМ ЭТАПЕ ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТА**

В соответствии с ФПСАД 3 «Планирование аудита» на предварительном этапе планирования предусматривается выполнение последовательных действий. До того как будет написано письмо - обязательство и до заключения договора о проведении аудита аудиторская организация согласовывает с руководством экономического субъекта основные вопросы, связанные с организацией проведения аудита.

На данном этапе аудитор знакомится с финансовой и хозяйственной деятельностью экономического субъекта и имеет следующую информацию: о внешних факторах, которые влияют на хозяйственную деятельность экономического субъекта, отражающие экономическую ситуацию в стране в целом и ее отраслевые особенности; о внутренних факторах, которые также влияют на хозяйственную деятельность экономического субъекта, связанные с его индивидуальными особенностями.

Изложенные в стандартах рекомендации: «Планирование аудита», «Понимание деятельности экономического субъекта» помогут в проведении предварительного планирования аудита. Исходя из указанных стандартов, целью предварительного планирования является оценка потенциала проведения аудита, предварительная оценка объема, длительность, стоимость предстоящих работ, подготовка информационной базы для последующих этапов планирования.

Для проведения этих оценок аудитор должен понимать: бизнес данного клиента, его организацию, масштаб и надежность, соблюдение клиентом принципа действующего предприятия, состояние бухгалтерского учета и внутреннего контроля у клиента.

Для владения информацией о бизнесе экономического субъекта аудитору нужно изучить следующие факторы: организационно - правовую форму и структуру экономического субъекта, его организационно - управленческую иерархию; виды деятельности экономического субъекта, выпускаемую продукцию т.е. товары, работы, услуги и специфику отрасли; организацию и технологию производства; требования экономического субъекта к персоналу и принципы их оплаты труда; соблюдение действующего законодательства при исполнении финансовых и хозяйственных операций.

Принцип действующего предприятия предполагает, что предприятие продолжит деятельность в будущем. Это говорит о том, что руководство данное предприятие не намерено в течение, по крайней мере, ближайших 12 месяцев ликвидировать или сократить его деятельность. Гарантия соблюдения данного принципа имеет важную роль для пользователей аудиторской информации, для лиц, которые связаны с экономическим субъектом финансово - имущественными отношениями. Это такие лица как кредиторы, заимодатели, поставщики, покупатели продукции предприятия. Следовательно, аудитору нужно на стадии предварительного планирования изучить факторы, которые влияют на соблюдение этого принципа: показатели рентабельности и ликвидности, динамика их изменения т.е. нет ли резких ухудшений показателей; исполнение в установленные сроки

финансовых обязательств; состояние рынка сбыта; присутствие неурегулированных разногласий с государством или другими экономическими субъектами; ротация кадров т.е. не уходят ли из фирмы квалифицированные сотрудники.

### **Список используемых источников**

1. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В., учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 1
2. Аудит / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. // учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
3. Закирова А.Р. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово - экономического института. – 2007. - № 3. – С. 28 - 30.
4. Закирова А.Р. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. - № 3.2. – С. 52 - 55.
5. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 43 - 44.
6. Закирова А.Р. Развитие систем и инструментов управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 4 (18). С. 28 - 31.
7. Закирова А.Р., Харисова Р.Г. Проблема достоверности доказательств в аудите // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 44 - 45
8. Клычова Г.С. Методика аудита материально - технического обеспечения предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2011. - № 5. – С. 82 - 87.
9. Клычова Г.С., Клычова А.С. Аудит бизнес - процессов предприятий аграрной сферы экономики // Научный альманах. 2015. № 7 (9). С. 108 - 112.
10. Клычова Г.С. Развитие методики управленческого учета в свекловодческих организациях // Г.С. Клычова, А.Р. Закирова, А. Р. Зиятдинова. Казань. - 2010. – 196 с.
11. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствование системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – С. 35 - 39.
12. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2011. - № 1(19). - С. 44 - 48.
13. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности оформления результатов управленческого аудита // В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 81 - 83.
14. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Гимадиев И.М. Особенности внутреннего аудита учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. № 3 (33). С.37 - 43.
15. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Особенности применения контрольно - аналитических процедур в системе управленческого учета // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 52 - 56.

16. Клычова Г.С., Мавлиева Л.М. Необходимость применения скоринга в системе сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 4 (18). С. 45 - 47.

17. Клычова Г.С., Заббарова Л.Р. Внутренний налоговый контроль предприятия // В сборнике статей Международной научно - практической конференции: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Уфа, 2015. С. 220 - 223.

18. Клычова Г.С., Карбозова А.С. Оценка бизнеса ведущих агропромышленных предприятий Казахстана // В сборнике научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова: «Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством». 2015. С. 144 - 148.

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

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

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

22. Фасхутдинова М.С., Садриева Э.Р. Особенности анализа для принятия управленческих решений // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 3. С. 30 - 34.

23. Харисова Р.Г., Закирова А.Р. Внутрифирменные стандарты оценки аудиторского риска // В сборнике научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова: «Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством». 2015. С. 33 - 36.

© Яруллина Л.И., 2016

**Ятманова А.А.,**

магистрантка 1 курса, факультета управления и права,

ФГБОУ ВПО «ПГТУ»,

г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

## **ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ**

Одним из основных процессов в производстве хлебобулочных изделий является замес. Также не маловажным процессом является брожение теста и его правильная рецептура. Благодаря новому высокотехнологичному оборудованию производители мучных изделий, таких как: хлеб, сдобная выпечка, кондитерские изделия способны изготовить не только большую партию продукции, но и уменьшить затраты на производство хлебобулочной продукции. Сокращение затрат на электричество, рабочую силу, а также рецептуры

позволяет значительно снизить риск банкротства или снижения выручки данного производства.

Производство хлебобулочных изделий является основным из «поставщиков», производящих необходимые продукты питания. Масштаб производства хлебобулочных изделий по всему миру велик. Именно поэтому производители хлебобулочных изделий стараются расширить и улучшить свой ассортимент. Ни для кого не является секретом, что использование качественного оборудования для любого производства, является гарантией получения качественной продукции, которая будет среди потребителей пользоваться популярностью. Не считается исключением и оборудование для производства хлеба.

Процесс производства хлебобулочных изделий разнообразен, благодаря чему каждый производитель вправе выбирать оборудование и материалы для производства готовой продукции. Оборудование по производству хлебобулочных изделий можно разделить по их назначению, а также в зависимости от операционных функций, которые необходимы для самого технологического процесса. Существует основная классификация оборудования, состоящая из четырех групп для производства хлеба и хлебобулочных изделий [1, 98 с.].

Таблица 1. Классификация оборудования

Классификация групп оборудования	Оборудование	Применение	Рентабельность использования
1. Подготовительное	мукопросеиватели, фильтры, водонагреватели, дозаторы, весы.	Данная группа оборудования предназначена для первого этапа производства хлебобулочных изделий. Оборудование предназначено для приготовления всех компонентов входящих в состав хлебных изделий.	Данный вид оборудования является основным при приготовлении хлебных изделий. Также оно позволяет ускорить и облегчить процесс подготовки сырья для производства.
2. Тестомесильное	машины для замеса теста	Используются для быстрого и равномерного замеса большого объема теста.	Позволяет сэкономить время и ресурсы предприятия.
3. Формовочное	тестоделители, тестораскатки, округлители, тестозакаточные машины	Данный вид оборудования позволяет производителю быстро и без потерь сырья придать своему	Позволяет увеличить прибыль за счет упаковки, формы и украшений хлебобулочных изделий.

		продукты эстетический вид.	
4. Пекарское	печи, пекарские шкафы, расстойные шкафы	Шкафы электрические жарочные предназначены для выпечки хлебобулочных изделий, а так же для жаренья, запекания кулинарных и кондитерских изделий. Шкафы используются на предприятиях общественного питания как самостоятельно, так и в составе технологических линий.	Использование данной группы техники позволяет сэкономить время на приготовление и хранение хлебобулочных изделий.

Помимо основного оборудование представленного в таблице 1. существует большое разнообразие вспомогательного оборудование, которое помогает в производстве хлеба и хлебобулочных изделий. К такому оборудованию относят:

1. Мукопросеиватели.
2. Столы, тележки, передвижные столики и др.

Так, например, мукопросеиватели способны в течение 6 минут просеять 50 кг муки, что в значительной мере позволяет сократить время на просеивание муки вручную. Использование любых вспомогательных инструментов и подручных средств в цеху производящем хлеб и хлебобулочные изделия обязательно. При выборе противней всегда обращают внимание на их размер. Существует несколько стандартных размеров этого оборудования. По конструкции листы бывают ровными, перфорированными, багетными и другими. Делают их обычно из стали.

Выбор оборудования является сложным и ответственным моментом при производстве хлеба и хлебобулочных изделий, поэтому к нему нужно подойти со всей ответственностью. При выборе оборудования следует руководствоваться следующими критериями оценки: способность оборудования должна обеспечить полное сохранение технологий выпечки хлеба, а также должна быть надежной. Выпечка хлеба — процесс творческий, поэтому любое оборудование не должно ограничивать творческие замыслы мастеров - пекарей.

#### **Список использованных источников**

1. Управление качеством: учеб. пособие / М.Г. Миронов – М.: ТК Велби, изд - во Прспект, 2006. – 288с.

© Ятманова А.А., 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Алексеева В.А., Иванова Е.И. ОПЕРАЦИИ ПО ПРИЕМКЕ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ «ЛУКОЙЛ»)	3
Ананьева Ю.Г. РОЛЬ И МЕСТО УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГА «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»	5
Анисимова А.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОТЧИСЛЕНИЙ НА СОЦИАЛЬНЫЕ НУЖДЫ	8
Аржаных Т.Ф. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ СОСТОЯНИЯ СФЕРЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	10
Бабаев Е. Д. ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ИНТЕРНЕТ – КОМПАНИИ	13
Баташев Р.В. РОЛЬ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	15
Бойцова М.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕРНОВЫХ БАТОНЧИКОВ. ВЗГЛЯД ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ	17
Босая И.И. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	20
Булгакова Е. Э. ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ	22
Василенкова Н.В. МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	25
Вороная Е.В., Кашликова Ю.О. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ	30
Генералов Н.А. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ	32

Гребенникова В.А., Червинская П.В. ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: УЧЕТНЫЙ И ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ	37
Гречишников Н.П. ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПЕРЕХОДА НА ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПО ПРАВИЛАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ	41
Гужвина Н.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ СБЫТОМ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ	44
Гусева И.И., Шемырева В.И. ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ МИССИИ И СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЦЕЛИ	47
Датиева Е.А. К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	49
Демина Н.В., Магкиева З.И. К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТАХ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	51
Тординава И.К., Демченко О.Н. РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ	53
Джеппарова З.Р. СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ САНАТОРНО – КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	55
Ефимочкина Ф.В., Ерохина Е.В. АНАЛИЗ ТЕХНИКО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «КАЛУЖСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»	59
Гусарова А.В., Захарян А.В. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	67
Защаринина А.В. СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА	70
Гладилин В.А., Защаринина А.В. ТРЕНДЫ И АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА СЕВЕРО - КАВКАЗСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ)	72

Ибодов Э., Коломыц О.Н. К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	74
Ибрагимов Р.Р., Маштаева А.А. ФИТНЕС КЛУБЫ: АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЙ ИННОВАЦИЙ	76
Иванов С.М. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	80
Калайджян А.А., Коломыц О.Н. ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ	82
Карпеев А.В. ТРАДИЦИОННЫЕ РЫНОЧНЫЕ СТРАТЕГИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ	85
Карпеев А.В. САНКЦИИ – ЗАКРЫТАЯ ДВЕРЬ ИЛИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ?	87
Кирилюк Т.С., Кучерявый Р.Е., Волкова Е.А. ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СОЕВОДСТВА АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ	89
Ковалёва А.С. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ	91
Кожина В.О. ТЕНДЕНЦИИ РОСТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	94
Колесникова С.В. РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ ЦЕЛОЧИСЛЕННОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ MS Excel	97
Корнеева Р.В. ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ	100
Кузнецова Н.Н. УЧЕТ ПО СЕГМЕНТАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	104
Кулбай Б.С. ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКАЗАМИ НА БАЗЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	106

Попов В. А., Лавская К. К. ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ И ПРОИЗВОДСТВЕННО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ В ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССАХ СУБЪЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ	109
Логунова И.В. РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	112
Локтионова Ю.Н., Абрамова М. В. ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДНИКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	114
Лукашенко А.Н. АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	117
Лукьянова Э.М. АКТУАЛИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА УБЫТКОВ В ВИДЕ БЕЗНАДЕЖНЫХ ДОЛГОВ	119
Маркова Г.И. РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКИ ТУВА	122
Михайлова Н.С., Овчинников А.С. РОЛЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	124
Мойсеенко С.С., Скрыпник В.П. МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОЖИДАЕМОГО ОБЪЕМА ГРУЗПОТОКОВ В МОРСКИХ ПОРТАХ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ	128
Погонышева Д.А., Морозова Е.И., Морозов С.В. АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА «НАЛОГ»	133
Мохров М.А., Мохрова Н.П., Вихарева Е.В. ОЦЕНКА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПАО «УРАЛЬСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ»	135
Нуруллина Л.Ш., Яппарова Г.Г. ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	138
Осмонова А.А. ПРОБЛЕМЫ КЛАСТЕРИЗАЦИИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ	143
Пантелеева Л.Р. РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЯ СОЦИАЛЬНОГО РАССЛОЕНИЯ ОБЩЕСТВА	148

Пастухова Ю.А., Логвинова Т.И. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ АУДИТА РАСЧЕТОВ ПО ЕДИНОМУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМУ НАЛОГУ	150
Пивоваров И.В. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЖКХ	153
Поцелуев Е.И. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ	157
Прохоров В.В. ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	159
Пугина К.А., Притула Ю.Г., Ниценко З.А. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЕМ РОССИИ	161
Пшеницын А.А. ВЫБОР ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИТ – ПРОЕКТОВ	164
Разуванова Д.М. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ УЧЕТНО - АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЧИСЛЕНИЯ И ВЫПЛАТЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ	166
Заливчева О.В., Решетникова Н.В. МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС И ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА	168
Решетникова Е.Г. МЕТОД «ЗАТРАТЫ - ВЫПУСК» И АНАЛИЗ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ АПК	170
Рой В.И., Кочура А.С. ЕВРАЗИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	172
Рябухина Н.С., Воронкова И.О. О СОСТОЯНИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	175
Савич Ю.А. ПОНЯТИЕ И ЭЛЕМЕНТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	176
Саратов В.Г. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА В УСЛОВИЯХ СЫРЬЕВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	179

Семикова А.Ю., Вихарева Е.В. ОЦЕНКА ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА ЗАО «БАНК «ВОЛОГЖАНИН» ПО МЕТОДИКЕ SAMEL	184
Сергушина Е. С., Малыйкина А. А. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ И АНАЛИЗА ЕЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	188
Сидорова Е. А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ	190
СОЗИНОВ П.А. БУДУЩЕЕ БРЭНДОВ И БРЭНДИНГА: АКЦЕНТЫ И ПРИОРИТЕТЫ	193
Терехова М. Г. ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ	194
Петушкова Е.А., Тырлова О.И. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ «СУХОЙ ПОРТ» В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НОВОРОССИЙСКОГО МОРСКОГО ТОРГОВОГО ПОРТА	196
Хиникадзе Т.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ В ПОВЫШЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ	200
Чистова М.В., Акташ Т.А. К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ ЛИЗИНГА	202
Чумаченко Е.А. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	205
Шалаев И. А., Трошина Т.В., Лазутина А. Ю. ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	211
ШАМРИКОВ Р. С. ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРОВ	212
Шарохина С.В. РЕКЛАМА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ	214
Шелудько Е.Б. ТЕХНОЛОГИИ ТАЙМ - МЕНЕДЖМЕНТА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	217

Якубенко Е. Н. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КОММЕРЧЕСКОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ	219
Якунина Е.А., Пантелеева Л.Р. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДВОЙСТВЕННЫХ ОЦЕНОК	222
Ярулина Л.И. ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ	225
Ярулина Л.И. ПОНИМАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА НА ПРЕДВАРИТЕЛЬНОМ ЭТАПЕ ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТА	228
Ятманова А.А. ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ	230

## 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.

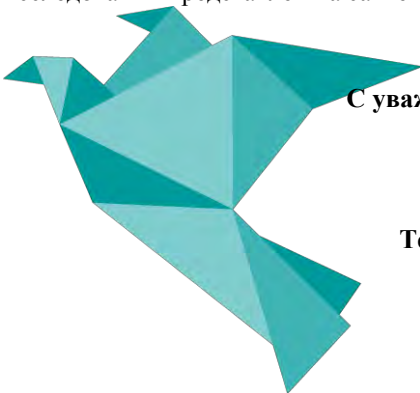
Издания публикуются с присвоением всех необходимых библиотечных индексов. Авторские печатные экземпляры сборников высылаются заказными бандеролями участникам конференции на почтовые адреса, указанные в заявках. Электронный вариант, размещаемый на официальном сайте Агентства в течение 5 рабочих дней после 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](http://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](mailto: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: СТРАТЕГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ**

В авторской редакции

Подписано в печать 22.04.2016 г. Формат 60x84/16.  
Усл. печ. л. 15,30. 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](mailto: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](mailto:info@ami.im)

Исх. N 22-04/16 | 22.04.2016

## АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции  
«Новая наука: стратегии и векторы развития»,  
состоявшейся 19 апреля 2016 г.

1. Международную научно-практическую конференцию «Новая наука: стратегии и векторы развития» 19 апреля 2016 г. признать состоявшейся, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 290 статей, из них, в результате проверки материалов, было отобрано 230 статей.

3. Участниками конференции стали 335 делегатов из России, Казахстана и Узбекистана.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.