



**АГЕНТСТВО
МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 2412-9704

**НОВАЯ НАУКА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

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

Издается с 2015 г.

СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
2016

УДК 00(082)
ББК 65.26
Н 72

Редакционная коллегия:

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

Н 72

НОВАЯ НАУКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (04 мая 2016 г, г. Стерлитамак). / в 3 ч. Ч.1 - Стерлитамак: АМИ, 2016. – 216 с.

Международное научное периодическое издание «НОВАЯ НАУКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ» составлено по итогам Международной научно-практической конференции, состоявшейся 04 мая 2016 г. в г. Стерлитамак.

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

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

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

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

Belyaeva O.A.,

graduate student

Gogoleva M.A.,

associate professor

The Institute of Service and Business (branch)

of Don State Technical University in Shachty

TAX OPTIMIZATION IN THE ENTERPRISE

One of the main tools of state regulation of the economy is tax policy, the content and objectives of which depend on the political system and the government's goals. The process of transferring cash income of organizations to the budgets of the corresponding levels implements through taxes.

The possibility of maintaining the financial stability of organizations, their further growth, and the extent of economic damages, such as capital leakage, which is harmful for the Russian economy, firstly, determines the urgency of the tax planning and tax optimization problems.

As the shortage of capital and circulating assets of Russian enterprises is growing, and there is also an acute need in increasing the efficient use of available financial resources to strengthen the financial position of organizations, and the economy of the whole country, there is a necessity for in-depth analysis of improving tax mechanism planning possibilities [1, c. 267].

Therefore organizations, especially small and medium business entity, face the problem of tax optimization by reducing tax payments and avoiding vindictive damages.

Reducing the tax burden has a direct impact on the increase in profits and financial resources of the taxpayer.

The problem is that companies sometimes try to reduce the tax burden by illegal ways. There are many ways to violations of tax laws: from keeping double-entry bookkeeping to the notorious "envelop salary". These methods are called by the experts "aggressive tax optimization" and almost always have been associated with the violation of the law.

Currently, urgent problem of legal tax optimization which would allow to minimize tax payments, do not go beyond the legal field. In general, tax optimization is an activity, which is realized by the taxpayer, to reduce tax payments to the budget while not breaking the legislation on taxes and duties.

The tax optimization plays an important role in tax planning; it includes the development of tax policy of the organization and methods of tax control and tax control, used by the taxpayer [2, c. 217].

In the formation of a tax optimization method should be analyzed in all material respects as the optimization and the enterprise as a whole. While choosing a method of tax planning the legal requirements of industries should be taken into account.

Tax planning is a set of specific actions of the taxpayer to reduce tax payments to the budget, aimed at the growth of the financial resources of the organization. Complex of tax planning actions covers regulation of the size and structure of the tax base, the impact on the effectiveness of management decision-making and ensuring timely payments to the budget, according to the terms stipulated by the tax legislation of the Russian Federation. [3, c. 128]

The company should engage in tax planning before the beginning of the tax period. It must start at the stage of preparation for the conclusion of a contract and finding contractors, as even in this case it is possible to schedule future payments of taxes to the budget and, if it's possible, take steps to minimize them.

Tax policy is one of the most important tools with which to enhance the effectiveness of taxation of organization at the macroeconomic level. The tax policy of the country is the main factor in determining the strategy of tax optimization of business entities.

There are many methods and ways of tax optimization. For the Russian Federation, the following methods are the most suitable and popular:

1. Replacing the method of tax subject based on the use of the subject with a view to tax optimization of such organizational - legal forms of business. For example, inclusion in a business scheme "Wheel" companies - with benefits as a society of invalids or disabled persons having a share in the state more than a certain level - saving on direct taxes.

2. The method of changes of the tax subject activity assumes transition to the implementation of such activities, which are taxed at a lesser extent than those that have been implemented. An example of using this method is the transformation of the trade organization's sales agent working for the "stranger" to the instructions of the "other" goods for a fee, or the use of trade credit contract - for reasons of easier accounting and tax less.

3. Replacing the method of tax jurisdiction is to register an organization in a territory, providing preferential tax treatment (offshore) under certain conditions. The motive for the use of offshore jurisdictions may be a desire to provide a low level of taxation, and take advantage of the civil and fiscal legislation of some countries, including developed market economies and democratic system. The main advantages of stability include civil - law transactions, guarantees of commercial confidentiality, low levels of corruption of law enforcement and judicial authorities, etc.

4. The use of special tax regulations.

5. Deferral tax is based on the possibility of transferring the time of the tax liability to the next calendar period. In accordance with Russian tax legislation, the deadline for payment of most taxes is closely linked with the moment of occurrence of the object of taxation and calendar period.

The most appropriate way to tax optimization in the Russian Federation considered the choice of the organization's accounting policies, which can be minimized by the tax base through the use of fixed assets revaluation method.

In drawing conclusions from the abovementioned, we can say that to increase profits, the company must conduct tax planning and use tax optimization methods. Tax planning of organization based on three approaches to minimize tax payments:

1. The use of incentives for tax purposes.
2. Development of a competent accounting policies.
3. Control over the terms of payment of taxes (tax calendar use).

However, before choosing a particular method of accounting, companies need to justify their choice with the help of tax payments, the value of which depends on the alternative method of accounting, and ensure the correct selection. This will help the company avoid problems with tax inspectors. [4, c. 250 – 261]

In practice, the use of tax optimization is necessary to follow certain principles, which are not only economic and financial, legal, and moral nature. For example, it is impossible in the planning of tax optimization based only on the gaps in the legislation. It is necessary to take into account all

the political aspects, as well as the role played by the company in the replenishment of the budget, however, the implementation of tax optimization should adhere to the principle of the complex calculation of savings and losses.

Список использованной литературы

1. «Финансовое право» // Под ред. Химичевой. Н.И. - М., 2014.
2. Изотова Т.Г. Налоги и налогообложение. Теория налогообложения и характеристика налоговой системы России М.: Изд - во МИИГАиК , 2011.
3. Лермонтов Ю.М. Оптимизация налогообложения: рекомендации по исчислению и уплате налогов М.: Налоговый вестник, 2011.
4. Шестакова Е. В. Налоговая оптимизация / Е.В.Шестакова. – М.: ГроссМедиа, 2012.
© Беляева О.А., Гоголева М.А. 2016

Аверина И.С.,

к.э.н., старший преподаватель кафедры
экономической теории и экономической политики
института мировой экономики и финансов
ВолГУ,
г. Волгоград, Российская Федерация

КАТЕГОРИЯ «СЧАСТЬЕ»: РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В современной экономической науке все больший интерес вызывают категории, отражающие не только стандарты индикаторы развития стран (из СНС), такие как ВВП, но и категории рассматривающие уровень развития государств с позиции «счастья» и «социальный оптимизм». Это обусловлено нарастающим вниманием к социальной и психологической сторонам общественной жизни с позиции научного сообществ в рамках институционального направления экономической теории.

Что же такое категория «счастье» и как данный термин вошел в экономический оборот? Ответить на эти вопросы поможет анализ исследования данной категории с позиции ее возможной экономической направленности.

Первоначально, рассмотрим категорию «счастье» и выявим особенности ее экономической трактовки.

«Счастье» - чувство и состояние полного, высшего удовлетворения [2].

Из общего определения счастье указанного выше отметим, что «счастье можно связать с микроэкономической категорией «удовлетворение потребностей».

Исходя из данного допущения, следует предположить, что максимально полное удовлетворение потребностей обеспечивает к максимальному уровню счастья населения.

Однако, одной из основных проблем экономической теории вида являлся вопрос об ограниченных ресурсах и безграничных (постоянно растущих) потребностях человека.

Следовательно, логично предположить, что 100 % - максимальный уровень счастья фактически не достижим, так как «граница» человеческих потребностей постоянно «отодвигается», то есть, стремится к бесконечности.

Однако, попытки научного сообщества измерить данную категорию, привели к несколько неоднозначному результату: в странах с высоким уровнем ВВП, уровень счастья не всегда высок.

Перед учеными встает актуальный вопрос о том, как соотносится уровень счастья и уровень благосостояния.

Дает ли возможность наличие высокого уровня благосостояния населения, обеспечивающее более полное удовлетворение потребностей, достичь более высоких показателей уровня счастья.

Исследование различных показателей: индекс «счастья», уровень оптимизма и т.д. показывают, что прямую зависимость построить в целом нельзя, так как зачастую связь исходя из показателей обратна.

Приведем сравнительную таблицу основных макроэкономических показателей свидетельствующих об уровне благосостояния населения и их сравнение с уровнем счастья (Таблица 1).

Таблица 1. Сравнение макроэкономических показателей стран (2015 г).

Страна	Показатели рейтинговых оценок (место в рейтинге)		
	индекс счастья	уровень жизни населения	ВВП
Швейцария	1	2	9
США	15	11	1
Сингапур	24	18	39
Германия	26	14	4
Япония	46	21	3
Беларусь	59	68	-
Россия	64	90	15
Китай	84	50	2

Источник: составлено автором по [1,3,4].

Исходя из данных таблицы, отметим, что уровень счастья населения не всегда совпадает с уровнем ВВП и уровнем жизни населения в рейтинговых оценках. Так например, Россия занимает 64 место по уровню счастья (из 106 стран мира) и 90 место (из 142 стран) по уровню жизни населения, при 15 месте по уровню ВВП. В это же время, Китай, занимая 84 место по уровню счастья, опережает по рейтингу Россию, находясь на 50 позиции по уровню благосостояния и 2 месте по величине ВВП.

Таким образом, говорить о рациональности применения «счастья», как экономической категории, можно лишь в социально - культурном аспекте в рамках институционального анализа. Однако, рассматривать данную категорию в экономических науках, в отрыве от основных макроэкономических индикаторов, является не совсем верным, так как может дать существенные расхождения в рейтинговых оценках.

Список использованной литературы

1. Всемирный индекс счастья. URL: <http://jpsy.ru/public/47393.htm>
2. Толковый словарь. URL: <http://enc-dic.com/ozhegov/Schaste-34814>
3. Уровень жизни населения стран мира 2015. URL: <http://bs-life.ru/makroekonomika/uroven-zizny2012.html>
4. Школа инвестора. URL: <http://investorschool.ru/samye-bogatye-strany-mira-2015>

© Аверина И.С., 2016

Акташ Т.А.,

студентка 4 курса Института международного сервиса,
туризма и иностранных языков ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,
г. Пятигорск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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 [4].

Следует помнить, что лизинг в Российской Федерации является достаточно молодой сферой деятельности: история его развития в нашей стране насчитывает менее десяти лет [2]. За это время был издан ряд нормативных документов, регулирующих лизинговую деятельность в Российской Федерации, в том числе в области налогообложения.

В настоящее время налогообложение лизинговых операций регулируется в основном нормами Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ), а нормы Федерального закона № 164 - ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» применяются в части, не противоречащей налоговому законодательству РФ [3].

Таким образом, налогообложение лизинговых операций в Российской Федерации осуществляется в соответствии с общими подходами, применяемыми для ряда других сфер деятельности, но, вместе с тем, существуют принципиальные отличия.

Применительно к лизинговой деятельности некоторые отличия существуют при расчете и уплате налогов на прибыль, на имущество и на добавленную стоимость (НДС).

Особенности исчисления налога на прибыль в аспекте лизинговой деятельности связаны, прежде всего, с определением первоначальной стоимости имущества, т. е. стоимости, которая впоследствии может быть амортизирована в процессе реализации договора лизинга. При этом, срок полезного использования имущества определяется в соответствии с постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы». На основании этого документа основное средство попадает в одну из десяти амортизационных групп. Каждая группа

предполагает временной диапазон, в пределах которого налогоплательщик сам выбирает срок полезного использования имущества. В случае, когда имущество не указано в классификаторе, этот срок определяется налогоплательщиком самостоятельно на основании технической документации.

При осуществлении лизинговых отношений НК РФ установлена льгота при начислении амортизации, суть которой заключается в том, что имущество, находящееся в лизинге, может амортизироваться в три раза быстрее, чем это предусмотрено классификацией (т.е. может применяться специальный коэффициент не выше 3). Льгота эта имеет и ряд ограничений

Что касается ставки налога на прибыль, то в соответствии с НК РФ [1: п.1 ст.284] она установлена в размере 24 % . При проведении операций международного лизинга размер ставки налогообложения доходов лизинговых компаний - нерезидентов, не связанных с деятельностью в Российской Федерации через постоянное представительство, для всех видов имущества составляет 20 % [1: подп.1 п.2 ст.284] (имеется и целый ряд исключений, по которым налоговая ставка составляет 10 % . Базой для налогообложения является доход лизингодателя, определяемый как разница между суммой лизинговых платежей и расходами, связанными с приобретением предмета лизинга. Доходом лизингодателя являются лизинговые платежи. Основными расходами, как правило, являются ускоренная амортизация предмета лизинга и проценты по заемным средствам.

В соответствии с НК РФ лизинговые операции также подлежат обложению налогом на добавленную стоимость (далее – НДС). Порядок исчисления и уплаты НДС регулируются главой 21 «Налог на добавленную стоимость» НК РФ.

При этом НДС при осуществлении лизинговых сделок облагаются: приобретение основных средств, являющихся предметом лизинга; - лизинговые платежи.

Следует отметить, что фактически лизинговая компания в настоящее время является посредником между продавцом и конечным покупателем имущества. Добавленная стоимость для лизинговой компании является разницей между стоимостью договора лизинга и стоимостью товаров и услуг, приобретенных для передачи в лизинг. Однако ввиду нечеткой формулировки и не совсем полной адаптации законодательства к условиям современного российского лизингового бизнеса на предмет принятия НДС к вычету существует несколько различных мнений. Более того, одной из наиболее распространенных проблем является отказ налоговых органов в вычете лизинговыми компаниями входящего НДС в отношении имущества, приобретенного для предоставления в лизинг. Подобные вопросы возникают, как правило, в связи с различной трактовкой норм законодательства налоговыми органами, лизингодателями и Министерством финансов — единственным органом, имеющим право давать разъяснения к действующему налоговому законодательству.

Исходя из выше сказанного, очевидным является тот факт, главным преимуществом осуществления лизинговой деятельности в России является ускоренная амортизация. Положительные эффекты механизма ускоренной амортизации – уменьшение налога на имущество по предмету лизинга, уменьшение налога на прибыль в период действия лизинговой сделки и возможность выкупить предмет лизинга по окончании лизинговой сделки по минимальной остаточной стоимости.

Следует также отметить, что сложившаяся в России практика налогообложения лизинговой деятельности имеет достаточно проблем, среди которых отсутствие в законодательство отраслевой градации лизинговых отношений; неспособность преференций, законодательно закрепленных во второй части НК РФ, созданию благоприятного инвестиционного климата для дальнейшего развития в России лизинговой деятельности. Не способствует это и дальнейшему развитию инновационной деятельности в регионах [5].

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 года № 117 - ФЗ // Справочно - правовая система «Консультант - плюс»: [Электронный ресурс] / https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/.
2. Актуальные проблемы современной экономики: коллективная монография / Российская академия образования, Пятигорский государственный лингвистический университет. Москва; Пятигорск, 2013.
3. Васильева, Е.В. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения лизинговых операций / Е.В. Васильева. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nalvest.com/nv-articles/detail.php?ID=24987.
4. Чистова М.В. К вопросу об экономическом содержании лизинга / М.В. Чистова, Т.А. Акташ // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 4 - 1 (76). С. 202 - 205.
5. Чистова М.В. Анализ эффективности инновационной политики Ставропольского края / М.В. Чистова. В сборнике: Университетские чтения - 2012 Материалы научно - методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор: З.А. Заврумов. 2012. С. 119 - 123.

© Акташ Т.А., 2016

Александров С.А.
Аспирант УрГЭУ
г. Екатеринбург, РФ

ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА ПРИ ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТОРА

Повышение результативности деятельности, в первую очередь, эффективности совершаемых сделок, является ключевой задачей любого инвестора [1]. Только высокоэффективный инвестор сможет регулярно приумножать количество денежных средств на своем счете.

С учетом малой включенности населения РФ в деятельность рынка ценных бумаг и недостаточной распределенностью пакетов ценных бумаг среди индивидуальных инвесторов, повышение эффективности работы инвесторов является наиболее актуальной целью на данном периоде развития фондового рынка. Имеются как объективные, так и субъективные причины слабого участия граждан в работе фондового рынка. К числу таких причин относятся низкая осведомленность населения, особенности инвестиционного

климата, зависимость российского фондового рынка от зарубежных, значительная волатильность, низкая эффективность инвестирования.

Решение задачи по повышению отдачи прибыли на капитал осуществляется инвесторами обычно бессистемно. Многие индивидуальные инвесторы наращивают свои навыки достаточно эклектично: читают разнонаправленно ориентированные книги по техническому и фундаментальному анализу, общаются на форумах в интернете, читают новости, посещают курсы по изучению различных торговых стратегий. Вместе с тем, подготовку многих инвесторов нельзя назвать фундаментальной.

Систематизированные методы, которые могут использоваться для увеличения эффективности инвестирования, не разработаны в научной литературе, поэтому необходимо либо создавать их заново, либо, что более продуктивно, воспользоваться проверенными в других областях знаний методами повышения эффективности, видоизменив их и приспособив к конкретным условиям.

Для увеличения эффективности различных структур часто используется инструмент, известный как SWOT - анализ. Он применяется для характеристики компетенций, состояния фирмы. SWOT – акроним для последовательности английских слов: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats [3].

При проведении SWOT-анализа происходит выявление сильных и слабых черт, угроз деятельности компании извне, а также ценных возможностей и направлений, которые важны стратегически.

Возможности SWOT - анализа по выяснению причин замедления развития компании и ее перспектив заслужили высокую оценку многих менеджеров, поскольку этот метод позволяет в компактном виде отразить анализ всей информации, касающейся текущего положения компании на рынке. После проведения анализа обычно разрабатывается стратегия повышения эффективности или гипотеза для дальнейшей проверки. Как правило, развитие планируется с опорой на сильные стороны с целью максимально использовать возможности, предоставляемые рынком, при этом и ресурсы распределяются соответственно. Общеизвестными являются необходимость компенсации слабых позиций, а также стремление избежать угроз или адаптироваться к ним.

Хотя наиболее часто SWOT - анализ применяется для изучения характеристик фирмы, он может оказаться полезным и для повышения эффективности работы инвестора на рынке.



Рисунок 1. Матрица для применения SWOT - анализа.

На рисунке 1 можно увидеть примерную картину распределения навыков, компетенций, личностных особенностей и факторов внешней среды в пределах матрицы для видоизмененного SWOT - анализа.

Технический и фундаментальный анализ относятся к навыкам, тренируемым в процессе принятия инвестиционных решений и совершения сделок. Возможности и угрозы на фондовом рынке являются внешними по отношению к конкретному инвестору, более того, они характерны для всего рынка, поэтому воздействовать на них с позиции рассматриваемого инвестора невозможно.

Поскольку, как было выявлено, влияние когнитивных феноменов и разоряющих паттернов инвестиционного поведения [2] на эффективность инвестирования чаще всего проявляется в сторону ее уменьшения, их можно отнести к слабым сторонам трейдера.

С этой точки зрения логичным будет то, что коррекция когнитивных феноменов инвестора, тем более, если они формируют разоряющие паттерны инвестиционного поведения – реальная возможность найти способ увеличения эффективности работы инвестора на рынке ценных бумаг.

Список использованной литературы:

1. Александров С.А. Методологические аспекты определения внутренней эффективности сделки на фондовом рынке – Управленец, №2, 2016.
2. Александров С.А. Определение эффективности деятельности инвесторов // Материалы XVIII международной научно - практической конференции УрФУ «Современные проблемы экономики, менеджмента и маркетинга», – Нижний Тагил, 2012.
3. SWOT Analysis: What It Is and When to Use It, <http://www.businessnewsdaily.com/4245-swot-analysis.html>.

© Александров С.А., 2016

Батьковский А.М.,

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА¹

На сегодняшний день развитие передовых государств в значительной мере, определяется их интеллектуально - творческим потенциалом, техническими достижениями, а также способностью к применению новых знаний и технических решений [1, с. 117]. Научно-технический продукт становится основой конкурентоспособности национальных экономик [2, с. 32]. Такие традиционные факторы производства, как природные ресурсы, рабочая сила и капитал приобретают сегодня меньшее значение по сравнению со знанием, которое становится определяющим условием современного производства и реальной силой достижения военно - политических и социально - экономических успехов [3, с. 51].

¹ *Статья разработана при финансовой поддержке РФФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

Очевидно, что только то государство, в основе развития которого лежат принципы рационального использования результатов интеллектуальной деятельности (РИД), гарантированно обеспечивает себе ведущие позиции в мировой политике и экономике [4, с. 189]. Российская Федерация также стремится следовать наметившимся в этой сфере тенденциям. В нашей стране проводится широкий спектр исследований научно - технологического характера [5, с. 74]. В ходе этих исследований создаются многочисленные РИД, которые отражаются в отчетной научно - технической документации (НТД) [6, с. 28]. Отчетная НТД представляет собой комплект документов, содержащих объективную информацию о результатах научно исследовательских и опытно - конструкторских работ (НИОКР) или отдельных этапов их выполнения [7, с. 54].

В силу многих причин (военно - политических, экономических, исторических и др.) основная часть российских результатов интеллектуальной деятельности, которые конкуренты на международных рынках, создаются в оборонно - промышленном комплексе (ОПК) при производстве продукции специального назначения [8, с. 27]. Данное обстоятельство объясняется тем, что инновационная активность предприятий ОПК в России в 3 раза выше по сравнению с предприятиями других отраслей промышленности [9, с. 118]. Кроме того, учитывая специфическое назначение продукции специального назначения, ее заказчиком и потребителем является государство. Поэтому в структуре затрат на НИОКР, проводимые в России, в качестве источников финансирования, по - прежнему, преобладают средства федерального бюджета [10, с. 37]. Частный бизнес страны практически не участвует в финансировании НИОКР. Государство финансировало ранее, и будет продолжать финансировать в обозримой перспективе большинство наукоемких разработок. Поэтому оно является и в дальнейшем будет являться самым крупным правообладателем РИД [11, с. 12].

В условиях рыночной экономики права на РИД обеспечивают их владельцам возможность получать материальную выгоду от их использования [12, с. 161]. Однако при определении величины лицензионных платежей в федеральный бюджет от реализации наукоемкой продукции специального назначения, созданной за счет или с привлечением государственного финансирования, данное обстоятельство учитывается не в полной мере [13, с. 106]. Нерешенность рассматриваемой проблемы особенно остро проявляется при продаже вооружений и военной техники зарубежным заказчикам на международных рынках оружия [14, с. 39]. Для решения данной проблемы необходимо уточнить:

- экономическое содержание категории «результаты интеллектуальной деятельности» применительно к наукоемкой продукции, создаваемой высокотехнологичными отраслями ОПК [15, с. 28; 16, с. 178];

- порядок ценообразования на данную продукцию [17, с. 254];

- инструментарий оценки дохода государства от распоряжения интеллектуальной составляющей высокотехнологичной продукции специального назначения и отчислений в бюджет от экспорта вооружения [18, с. 127].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Simulation of strategy development production in defense - industrial complex. (Моделирование стратегии развития

производства продукции в оборонно - промышленном комплексе). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 30–34.

2. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.

3. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.

4. Батьковский М.А., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Оценка инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 4. – 2015. – № 8. – С. 181 - 202.

5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление рисками инновационного развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: Тезаурус, 2015. – 332 с.

6. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.

7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталеv Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно - промышленного комплекса в современных условиях. // Электронная промышленность. – 2014. – №3 – С. 48 - 58.

8. Батьковский А.М., Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Кравчук П.В. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.

9. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Вестник УМО. – 2014 – № 3 – С. 116–120.

10. Батьковский А.М. Экономическое обеспечение военной безопасности России: критерии оценки и направления развития. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 36 - 38.

11. Батьковский А.М., Фомина, А.В. Необходимость и задачи модернизации оборонно - промышленного комплекса России. // Электронная промышленность. – 2014. – № 4. – С. 3–15.

12. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Сотникова А.В. Минимизация стоимости реализации НИОКР в наукоемких отраслях промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2015. – № 12. – С. 155 - 176.

13. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

14. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.

15. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.

16. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологических предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.

17. Батьковский А.М., Калачихин П.А., Тельнов Ю.Ф. Оценка инновационного потенциала результатов интеллектуальной деятельности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 251 - 271.

18. Батьковский А.М., Леонов А.В., Пронин А.Ю., Смирнов Р.О. Роль результатов интеллектуальной деятельности в обеспечении национальной безопасности страны. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. - № 2. – Сер. ОТ. – С. 122 - 132.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,

д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ ПРОДУКЦИИ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ²

Под продукцией военного назначения понимается вооружение, военная техника, работы, услуги, результаты интеллектуальной деятельности (РИД), в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность) и информация в военно - технической области [1, с. 34]. Проблема эффективного управления результатами интеллектуальной деятельности, полученными в ходе выполнения научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ (НИОКР) с целью создания продукции военного назначения и финансируемых за счет средств федерального бюджета, является очень актуальной [2, с. 129].

Четкого определения категории «результаты интеллектуальной деятельности» в нормативных правовых документах до настоящего времени не сформулировано, а имеющиеся в правовой литературе трактовки этой категории отличаются значительным разнообразием [3, с. 167]. Создание РИД оборонного назначения осуществляется в процессе формирования и реализации программ и планов развития вооружения и военной техники [4, с. 68]. Приведенные в нормативных правовых документах положения регламентируют, в основном, вопросы учета и правового регулирования РИД. В то же время такие важные понятия как «управление РИД» и «оборот РИД» до настоящего времени в нормативных правовых документах строго не регламентированы [5, с. 262].

Распоряжение правами Российской Федерации на результаты интеллектуальной деятельности осуществляют государственные заказчики, по заказу которых созданы указанные результаты [6, с. 327]. Распоряжение правами в отношении рассматриваемых РИД происходит в ходе их гражданско - правового оборота, который предполагает совершение сделок (заключение договоров, соглашений и т.д.) и иных действий по

² *Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14 - 02 - 00060).*

осуществлению прав [7, с. 39]. Однако на сегодняшний день процесс распоряжения правами на РИД встречает определенные трудности [8, с. 234]. Эти трудности связаны, прежде всего, с отсутствием опыта адекватной оценки научно - технологического задела, принадлежащего государству и используемого предприятиями в процессе создания высокотехнологичных образцов техники различного назначения и дальнейшей ее реализации, в том числе в рамках военно - технического сотрудничества с зарубежными странами [9, с. 48].

Анализ нормативных и методических документов показал, что в Российской Федерации, на настоящий момент, порядок определения долей правообладателей, в случае использования РИД, принадлежащих государству, законодательно не регламентирован [10, с. 9]. Помимо этого, отсутствует единая методология определения вклада разработчиков высокотехнологичной продукции в интеллектуальную составляющую [11, с. 44]. В то же время без определения долей правообладателей на результаты НИОКР, созданные с привлечением внебюджетного финансирования, невозможно сформировать национальный рынок ценных знаний и технологий, наладить их коммерческое использование, стимулировать привлечение инвестиций в наукоемкий сектор российской промышленности [12, с. 128]. Вместе с тем, использование для решения данной задачи устаревших подходов приводит либо к затягиванию процесса включения РИД в гражданско - правовой оборот, либо к фактической утрате государством части средств от распоряжения правами на РИД, которые могли бы внести значительный вклад в доходы федерального бюджета [13, с. 61].

Для того, чтобы РИД могли служить основой российского рынка научно - технической продукции и базой для перевода страны на новые, передовые уровни экономического развития необходимо разработать методический инструментарий оценки вклада сторон в интеллектуальную составляющую высокотехнологичной продукции, созданной при совместном финансировании, и определения дохода государства, при вовлечении содержащихся в ней РИД в гражданско - правовой оборот [14, с. 31]. Разработка данного методического инструментария и является важной научно - практической задачей, требующей своего решения в настоящее время [15, с. 49; 16, с. 28].

Список использованной литературы

1. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.
4. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
5. Батьковский А.М., Калачихин П.А., Тельнов Ю.Ф. Оценка инновационного потенциала результатов интеллектуальной деятельности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 251 - 271.
6. Batkovskiy A.M., Kalachikhin P.A., Semenova E.G, Telnov Yu. F., Fomina A.V. Assessment of the Innovative Capacity of Intellectual Property. // Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome - Italy. – Vol 6 No 4 S4. – August 2015. – P. 325 - 338.

7. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.
8. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологичного комплекса. – М.: МЭСИ, 2013. – 365 с.
9. Батьковский А.М., Хрусталев Е. Ю. Системные параметры перспективного облика Вооруженных Сил России. // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2005. – № 6. – С. 45 - 53.
10. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Анализ динамики и эффективности интеграции производства вооружений и военной техники. // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2012. – № 1(256). – С. 2–11.
11. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. - М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.
12. Батьковский А.М., Леонов А.В., Пронин А.Ю., Смирнов Р.О. Роль результатов интеллектуальной деятельности в обеспечении национальной безопасности страны. // *Вопросы радиоэлектроники*. – 2016. - № 2. – Сер. ОТ. – С. 122 - 132
13. Батьковский М.А., Булава И.В., Мингалиев К.Н. Макроэкономический анализ уровня и возможностей финансового обеспечения военной безопасности России. // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2009. - № 21(54). – С. 58 - 66.
14. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Сравнительный анализ развития оборонно - промышленных комплексов России и зарубежных стран. // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2011. – № 47. – С. 26 - 37.
15. Батьковский А.М., Ключков В.В. Экспорт вооружений и выполнение государственного оборонного заказа: противоречия и пути их разрешения. // *Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ)*. Выпуск 2. – 2015. – № 7. – С. 265 - 287.
16. Батьковский А.М., Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Кравчук П.В. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // *Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ)*. – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,
д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

ПРАВА ГОСУДАРСТВА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ ПРОДУКЦИИ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ³

Для оценки дохода государства, получаемого от распоряжения интеллектуальной составляющей высокотехнологичной продукции, созданной совместно с предприятием - разработчиком, необходимо оценить вклад сторон в разработку данной продукции и долевое соотношение правообладателей результатов интеллектуальной деятельности (РИД)

³ *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00018).*

[1, с. 54]. Основным документом, регулирующим вопросы принадлежности прав на РИД, созданные по договору, является статья 772 Гражданского кодекса Российской Федерации, часть II, в соответствии с которой права сторон на РИД определяются пределами и условиями, предусмотренными договором [2, с. 281]. Права на РИД, созданные за счет собственных средств предприятия, принадлежат предприятию (исключая государственные предприятия) [3, с. 45].

Согласно постановлениям Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2005 г. № 685 «О порядке распоряжение правами на результаты научно - технической деятельности», от 22 апреля 2009 г. № 342 «О некоторых вопросах регулирования закрепления прав на результаты научно - технической деятельности» исключительные права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, программы для ЭВМ, базы данных и секреты производства (ноу - хау), созданные в рамках НИОКР, выполняемых по государственным контрактам, закрепляются за Российской Федерацией, либо за исполнителем на условиях, указанных в государственном контракте [4, с. 9]. В соответствии с данными нормативными документами в процессе вовлечения в гражданско - правовой оборот РИД, реализованных в высокотехнологичной продукции, возможны следующие ситуации:

1. При создании образца техники использованы РИД, правообладателем которых является Российская Федерация, и при этом предприятие не участвовало в финансировании разработки. В этом случае исключительные права на реализованные РИД, целиком принадлежат государству [5, с.].

2. Создание образца техники осуществлялось предприятием - разработчиком за свой счет. РИД, права на которые принадлежат Российской Федерации, не использовались. В данном случае предприятию принадлежат все права на РИД [6, с.].

3. Государство и предприятие - разработчик финансировали создание образца техники совместно. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (ч. 4, п. 3, статья 1229) можно определить, что «доходы от совместного использования РИД или средств индивидуализации распределяются между всеми правообладателями поровну, если соглашение между ними не предусматривает иное». В этом случае доли правообладателей РИД будут определяться договорными документами [7, с. 37].

4. Образец техники создавался за счет средств предприятия - разработчика с привлечением средств федерального бюджета, либо предприятие использовало РИД, права на которые принадлежат Российской Федерации, но доли правообладателей документально не оговорены [8, с. 22].

В приведенных первых трех ситуациях распределение доходов от реализации высокотехнологичной продукции между ее создателями регламентируется российским законодательством или договорными документами [9, с. 26]. В ситуации, когда предприятие участвовало в разработке образца техники или использовало РИД, права на которые принадлежат Российской Федерации, для определения дохода государства о распоряжения интеллектуальной составляющей целесообразно использовать методические подходы, позволяющие оценить вклад сторон в создание данного образца техники [10, с. 32]. В качестве основы для разработки и дальнейшего совершенствования подходов к определению дохода государства от распоряжения интеллектуальной составляющей продукции специального назначения, целесообразно использовать результаты анализа

порядка ценообразования на продукцию специального назначения, а также методологии оценки стоимости прав на РИД, которая широко применяется в современной отечественной и международной практике [11, с. 86; 12, с. 49; 13, с. 241].

Список использованной литературы

1. Авдониин Б.Н., Батьковский А.М. Методические основы оценки конкурентоспособности продукции специального назначения, создаваемой предприятиями радиоэлектронной промышленности. // Электронная промышленность. – 2010. – № 1. – С. 51 - 60.
2. Батьковский А.М., Ключков В.В. Экспорт вооружений и выполнение государственного оборонного заказа: противоречия и пути их разрешения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. Выпуск 2. – 2015. – № 7. – С. 265 - 287.
3. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. – 2014. – № 2. – С. 32 - 52.
4. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Анализ динамики и эффективности интеграции производства вооружений и военной техники. // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 1. - С. 2 - 11.
5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – № 3. – С. 177 - 191.
6. Батьковский А.М. Экономическое обеспечение военной безопасности России: критерии оценки и направления развития. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 36 - 38.
7. Батьковский А.М. Прогноз риска военно - технических проектов обеспечения национальной безопасности. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 20 - 23.
8. Батьковский А.М. Оценка риска выполнения военно - технических проектов обеспечения безопасности страны. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 23 - 25.
9. Батьковский А.М. Анализ вероятности успешного завершения военно - технических проектов обеспечения национальной безопасности. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 25 - 27.
10. Батьковский А.М. Риски реализации планов развития продукции военного назначения в современных условиях. // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (29 января 2016 г., г. Сургут), в 3 ч. Ч. 1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 31 - 33.

11. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Божко В.П. Анализ управления производством вооружения и военной техники в зарубежных странах. // Электронная промышленность. – 2014. – №3 – С. 80 - 93.

12. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

13. Батьковский А.М., Сотникова А.В., Фомина А.В. Совершенствование контроля выполнения НИОКР в наукоемких отраслях промышленности. // Радиопромышленность. – 2015. – № 4. – С. 228 - 252.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,
д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ⁴

Россия по своим ресурсам – самая богатая страна в мире. Ее природно - ресурсный потенциал примерно в 2 раза больше потенциала США, в 5 - 6 раз - Германии и в 18 - 20 раз – Японии [1, с. 47]. Однако в отличие от большинства высокоразвитых стран основную роль в приросте нераспределенной прибыли в России играют не труд и капитал, а рента с природных ресурсов, дающая не менее 75 % чистой прибыли [2, с. 70]. Вклад в данный прирост труда в 15 раз, а капитала - в 4 раза меньше. Следовательно, почти все, что получает сегодня Россия - это рента от использования ее природно - ресурсного потенциала [3, с. 68]. В то же время в нашей стране наблюдается низкий уровень накопления, и интенсивное старение основных фондов. Они вызывают усиление структурных деформаций в экономике из - за низкого уровня технологического развития, усиления различных экономических диспропорций, роста дефицита квалифицированной рабочей силы, низкой производительности труда и т.д. [4, с. 235]. В результате серьезнейшей проблемой российской экономики становится ее низкая конкурентоспособность. При этом российская продукция является конкурентоспособной в основном только внутри страны и на рынках стран СНГ (здесь конкурентоспособна продукция 80 % российских предприятий). На рынках стран Западной Европы конкурентоспособна продукция только 5 % российских предприятий, а стран Северной Америки - 3 % [5, с. 46; 6, с. 59; 7, с. 32].

В настоящее время Российская Федерация играет в мировой экономике в основном роль экспортера сырья и импортера потребительских и инвестиционных товаров и услуг [8, с. 175]. Сырьевая специализация российской экономики усиливается [9, с. 127]. Например, экспорт углеводородов из России увеличился за последние 10 лет в 7 раз и соотношение данного экспорта к объему ВВП возросло при этом с 10 % до 20 % . В российском экспорте товаров доля углеводородов за этот период увеличилась почти вдвое [10, с. 61].

⁴ *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00018).*

В конце XX века в международной статистике стали выделяться так называемые ведущие («leading - edge») технологии и технологии «высокого уровня» («high level») [11, с. 28]. Согласно стандартной международной торговой классификации (СИТК) к ведущим технологиям были отнесены те из них, которые использовались, в основном, в следующих производствах: оборудования для автоматизированной обработки информации; телекоммуникационного оборудования; электронных приборов и оборудования для медицины; полупроводниковых устройств; прогрессивной продукции электромашиностроения; авиационной и космической техники; прогрессивных оптических приборов и измерительного оборудования; вооружения и военной техники [12, с. 48].

Следует учитывать, что сегодня некоторые отрасли высокотехнологичного сектора российской экономики, например, гражданское авиастроение, уже не способны конкурировать с зарубежными производителями даже на внутреннем рынке [13, с. 26]. Поэтому производство оружия и систем вооружения в настоящее время является одним из немногих российских высокотехнологичных производств, создающих продукцию, являющуюся конкурентоспособной на мировых рынках [14, с. 7]. Качество и стоимость данной высокотехнологичной продукции специального назначения определяются условиями ее разработки, производства и послепродажного обслуживания, а спрос и рыночная цена – требованиями рынка и условиями продаж [15, с. 161]. Если качество и стоимость данной продукции характеризуют потенциальные возможности товара, то спрос и рыночная цена – реализацию указанных возможностей на конкретном рынке, в определенный период времени. Поэтому из понятия «конкурентоспособность высокотехнологичной продукции специального назначения» целесообразно выделить, с нашей точки зрения, ее потенциальные свойства как товара и объединить их применительно к экспорту данной продукции общим термином «экспортный потенциал» [16, с. 194]. Такой подход позволяет более четко разделять потенциальные экспортные возможности образцов продукции и реальные объемы ее продаж на мировом рынке [17, с. 52].

Качество образцов высокотехнологичной продукции специального назначения определяется совокупностью их тактико - технических и эксплуатационных характеристик (показателей), число которых часто достигает нескольких десятков [18, с. 218]. В этой связи возникает проблема соизмерения этих показателей и формирования обобщенного (интегрального) показателя оценки качества продукции. Существует несколько подходов к формированию данного показателя, использующих в основном метод параметрической индексации [19, с. 292]. Наиболее приемлем, с нашей точки зрения, подход на основе построения «многоугольника качества» рассматриваемого изделия относительно эталонного образца. В результате получается показатель функциональной эффективности Φ образца продукции следующего вида:

$$\Phi(k_1, k_2, \dots, k_n) = \sum_{i=1}^n \alpha_i k_i^2, \quad (1)$$

где α_i - относительное значение i - й характеристики изделия относительно эталонного образца (частный параметрический индекс); $k_i = x_i / x_i^{\text{э}}$ - коэффициент значимости i - й характеристики, определяемый экспертно.

Список использованной литературы

1. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурис, 2014. – 176 с.

2. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
3. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
4. Батьковский А.М., Ключков В.В., Фомина А.В. и др. Управление производственным потенциалом оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 3. – 2015. – № 5. – С. 222 - 246.
5. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.
6. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
7. Батьковский А.М. Экономическое развитие России и обеспечение ее национальной безопасности в современных условиях. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 31 - 33.
8. Батьковский А.М., Леонов А.В., Пронин А.Ю. Сравнительный анализ процессов регулирования военно - технического обеспечения обороноспособности в России и США. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. – № 3. – Сер. ЭВТ. – С. 171 - 184.
9. Батьковский А.М., Леонов А.В., Пронин А.Ю., Смирнов Р.О. Роль результатов интеллектуальной деятельности в обеспечении национальной безопасности страны. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. - № 2. – Сер. ОТ. – С. 122 - 132.
10. Батьковский М.А., Булава И.В., Мингалиев К.Н. Макроэкономический анализ уровня и возможностей финансового обеспечения военной безопасности России. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. - № 21(54). – С. 58 - 66.
11. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Сравнительный анализ развития оборонно - промышленных комплексов России и зарубежных стран. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 47. – С. 26 - 37.
12. Батьковский А.М., Хрусталева Е. Ю. Системные параметры перспективного облика Вооруженных Сил России. // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 6. – С. 45 - 53.
13. Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.
14. Батьковский А.М., Фомина А.В. Необходимость и задачи модернизации оборонно - промышленного комплекса России. // Электронная промышленность. – 2014. – № 4. – С. 3 – 15.
15. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Сотникова А.В. Минимизация стоимости реализации НИОКР в наукоемких отраслях промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2015. – № 12. – С. 155 - 176.
16. Батьковский М.А., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Оценка инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая (ОТ). Выпуск 4. – 2015. – № 8. – С. 181 - 202.
17. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталева Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно - промышленного комплекса в современных условиях. // Электронная промышленность. – 2014. – №3 – С. 48 - 58.

18. Батьковский А.М., Данилин М.Н., Ключков В.В., Фомина А.В. Оптимизация использования мобилизационных резервов и мощностей оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Радиолокационная техника (РЛТ). Выпуск 1. – 2015. – № 9. – С. 213 - 234.

19. Батьковский А.М., Фомина А.В. Государственное регулирование и поддержка оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2015. – № 3. – С. 280 - 301.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,
д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ, ИДУЩЕЙ НА ЭКСПОРТ⁵

Стоимость C_o образца продукции военного назначения, идущей на экспорт, включает в себя затраты на НИОКР и серийное производство, а также затраты на его гарантийное послепродажное обслуживание [1, с. 27]. Стоимость образца является функцией его характеристик качества (функциональной эффективности Φ) и технико - экономических параметров производства [2, с. 118]. Чем выше значение показателя Φ и ниже стоимость изделия C_o относительно эталонного образца, тем выше экспортные возможности данного образца продукции военного назначения [3, с. 12]. В качестве количественной меры экспортного потенциала продукции военного назначения целесообразно принять величину коэффициента экспортного потенциала образца $K_{эп}$ [4, с. 162]:

$$K_{эп} = \Phi C_o / C_o^o, \quad (1)$$

где C_o^o - стоимость эталонного образца.

Экспортный потенциал определяет вероятный спрос (объем продаж) и значение рыночной цены на продукцию данного вида [5, с. 59]. С увеличением качества Φ и снижением стоимости образца C_o , то есть с возрастанием экспортного потенциала, увеличивается, как правило, объем продаж [6, с. 57]. Цена продажи образца $C_{пр}$ зависит от его стоимости C_o , нормы прибыли, объема продукции $N_{пр}$ и условий ее продажи. Таким образом, экспортный потенциал продукции военного назначения в значительной степени определяет ее конкурентоспособность на определенном рынке [7, с. 96; 8, с. 78; 9, с. 331].

Оценка фактической конкурентоспособности продукции военного назначения может быть произведена по результатам ее продаж на рынке [10, с. 128]. В качестве количественной меры конкурентоспособности изделия предлагается использовать коэффициент, численно равный отношению средней стоимости продаж рассматриваемого образца к средней стоимости продаж эталонного образца [11, с. 57]:

$$K_{кc} = (\bar{N}_{пр} \bar{C}_{пр}) / (\bar{N}_{пр}^o \bar{C}_{пр}^o). \quad (2)$$

Между коэффициентами $K_{кc}$ и $K_{эп}$ имеется неявная зависимость через функцию распределения спроса на продукцию. Вероятный спрос можно оценивать на основе построения прогнозных функций распределения объема продаж $N_{пр}$ для различных

⁵ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

сегментов рынка [12, с. 48]. С этой целью часто используется логистическая функция, параметры которой зависят от характеристик рынка и экспортного потенциала продукции военного назначения [13, с. 8]. Данная зависимость может быть описана следующей функцией:

$$Q(z) = (1+a)/(1+a \exp(Z/K_{эн})), \quad (3)$$

где $Q(z)$ - прогнозируемая вероятность спроса; $a > 0$ – параметр определенного рынка; Z – единицы продукции; $K_{эн}$ - экспортный потенциал изделия.

Из зависимости (3) при заданном значении Q находим квантиль для прогнозируемого с вероятностью Q объема продаж продукции с коэффициентом экспортного потенциала [14, с. 46]:

$$Z_Q = K_{эн} \text{Ln}((1+a-Q)/(aQ)). \quad (4)$$

При $K_{эн} = 1$ получаем объем продаж Z_Q^3 для эталонного образца продукции военного назначения. Таким образом, прогнозируемый с любой вероятностью объем продаж рассматриваемой продукции Z_Q пропорционален объему продаж эталонного образца Z_Q^3 :

$$Z_Q = K_{эн} Z_Q^3. \quad (5)$$

Соотношение (6) будет справедливым и для средних значений объемов продаж, с учетом чего выражение для коэффициента конкурентоспособности принимает вид:

$$K_{кс} = K_{эн} C_{np} / \bar{C}_{np}^3. \quad (6)$$

Следовательно, при известной функции распределения спроса на продукцию военного назначения, между конкурентоспособностью и экспортным потенциалом продукции можно установить зависимость типа (1) [15, с. 67]. Полученное выражение может быть использовано для определения прогнозируемой конкурентоспособности изделия, если в качестве продажной цены использовать ее значение, полученное с помощью следующей зависимости:

$$C_{np} = C_0(1+\beta)/\bar{N}_{np}^b, \quad (7)$$

где β – планируемая норма прибыли; $b > 1$ – коэффициент зависимости цены продажи изделия от объема продаж.

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Кравчук П.В. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.
2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120.
3. Батьковский А.М., Фомина, А.В. Необходимость и задачи модернизации оборонно - промышленного комплекса России. // Электронная промышленность. – 2014. – № 4. – С. 3–15.
4. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Сотникова А.В. Минимизация стоимости реализации НИОКР в наукоемких отраслях промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2015. – № 12. – С. 155 - 176.
5. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

6. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
7. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.
8. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
9. Batkovskiy A.M., Kalachikhin P.A., Semenova E.G, Telnov Yu. F., Fomina A.V. Assessment of the Innovative Capacity of Intellectual Property. // Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome - Italy. – Vol 6 No 4 S4. – August 2015. – P. 325 - 338.
10. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.
11. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологичного комплекса. – М.: МЭСИ, 2013. – 365 с.
12. Батьковский А.М., Хрусталева Е. Ю. Системные параметры перспективного облика Вооруженных Сил России. // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 6. – С. 45 - 53.
13. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Анализ динамики и эффективности интеграции производства вооружений и военной техники. // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 1(256). – С. 2–11.
14. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.
15. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,

д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

ОЦЕНКА ДОХОДА ПРАВООБЛАДАТЕЛЕЙ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ ПРОДУКЦИИ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ⁶

На наш взгляд, наиболее целесообразным для определения вклада сторон в создание продукции специального назначения является применение затратного метода оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности, поскольку он позволяет наиболее объективно отразить доли правообладателей результатов интеллектуальной деятельности (РИД): государства и предприятия - разработчика [1, с. 12]. Данный метод предполагает выявление данных о затратах на разработку образца как со стороны государства, так и со

⁶ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 06 - 00028).

стороны предприятия - разработчика. Предлагаемый методический инструментарий к оценке дохода государства от распоряжения интеллектуальной составляющей высокотехнологичной продукции, созданной совместно с предприятием - разработчиком, предусматривает выполнения следующих этапов [2, с. 161].

Первый этап предполагает декомпозицию анализируемого образца техники и построение структурной функционально - технологической схемы (СФТС). Под СФТС образца понимается многоуровневая схема его декомпозиции на основные составные части (системы, подсистемы, элементы [3, с. 134]. Декомпозиция образца техники осуществляется с учетом возможности определения (по соответствующему аналогу или расчетным методом) стоимости разработки каждого входящего в состав СФТС элемента [4, с. 67]. Далее определяются элементы, создание которых осуществлялось за счет средств федерального бюджета, и элементы, созданные предприятием - разработчиком за свой счет [5, с. 123].

На втором этапе выявляются затраты государства и предприятия - разработчика на создание элементов СФТС образца техники и определяется доля Российской Федерации в доходах от использования РИД, содержащихся в образце техники [6, с. 27]. В соответствии с предлагаемым подходом оценка доли Российской Федерации в доходах осуществляется на основе следующего выражения [7, с. 262]:

$$\gamma = \frac{K_{РФ}}{(K_{РФ} + K_{ПП})}, (1)$$

где γ – доля Российской Федерации в доходах от использования РИД, содержащихся в образце техники; $K_{РФ}$ – обобщенный показатель, характеризующий часть РИД в образце техники, права на которые принадлежат Российской Федерации; $K_{ПП}$ – обобщенный показатель, характеризующий часть РИД в образце техники, права на которые принадлежат предприятию - разработчику.

Согласно затратному методу оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности, указанные показатели рассчитываются как сумма затрат сторон, участвующих в разработке образца техники, умноженных на корректирующие коэффициенты [8, с. 25]:

$$K_{РФ} = \sum_{i=1}^N a_i C_i, K_{ПП} = \sum_{j=1}^M a_j C_j, (2)$$

где C_i – затраты государства на создание i -го элемента СФТС образца техники; C_j – затраты предприятия - разработчика на создание j -го элемента СФТС образца техники; a_{ij} – корректирующий коэффициент элемента СФТС образца техники; $i = \overline{1, N}$ – количество элементов СФТС образца техники, созданных за счет федерального бюджета; $j = \overline{1, M}$ – количество элементов СФТС образца техники, созданных предприятием - разработчиком за свой счет.

Суммарные затраты государства и предприятия - разработчика на создание элемента образца техники являются основным показателем, позволяющим оценить долю Российской Федерации в доходах от использования РИД [9, с. 58]. В общем случае затраты на разработку включают в себя составные части:

а) стоимость выполнения научно - исследовательских и экспериментальных работ [10, с. 271];

б) стоимость выполнения опытно - конструкторских работ, в том числе: разработки эскизного и технического проектов; изготовления опытного образца; разработки технической документации; испытаний опытного образца; корректировки технической документации по результатам испытаний [11, с. 7].

Предлагаемый методический инструментарий позволяет достаточно точно и обоснованно определить ту долю в доходах от использования интеллектуальной составляющей высокотехнологичной продукции, созданной совместно с предприятием - разработчиком, на которую может претендовать государство при ее реализации на внешнем или внутреннем рынках [12, с. 182]. Применение предлагаемого инструментария будет способствовать повышению обоснованности принятия решений по установлению значений лицензионных платежей при реализации высокотехнологичной продукции, разработка которой финансировалась государством и предприятием - разработчиком совместно, либо, если в процессе ее создания были использованы РИД, права на которые принадлежащие Российской Федерации. А это, в свою очередь, позволит частично компенсировать затраты федерального бюджета на проведение исследований научно - технологического характера [13, с. 67].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Фомина А.В. Необходимость и задачи модернизации оборонно - промышленного комплекса России. // *Электронная промышленность*. – 2014. – № 4. – С. 3–15.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Сотникова А.В. Минимизация стоимости реализации НИОКР в наукоемких отраслях промышленности. // *Вопросы радиоэлектроники*. – 2015. – № 12. – С. 155 - 176.
3. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
4. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
5. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.
6. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
7. Батьковский А.М., Калачихин П.А., Тельнов Ю.Ф. Оценка инновационного потенциала результатов интеллектуальной деятельности. // *Вопросы радиоэлектроники*, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 251 - 271.
8. Батьковский А.М., Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Кравчук П.В. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // *Вопросы радиоэлектроники*, серия ЭВТ. – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.
9. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Методические основы оценки конкурентоспособности продукции специального назначения, создаваемой предприятиями радиоэлектронной промышленности. // *Электронная промышленность*. – 2010. – № 1. – С. 51 - 60.

10. Батьковский А.М., Ключков В.В. Экспорт вооружений и выполнение государственного оборонного заказа: противоречия и пути их разрешения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. Выпуск 2. – 2015. – № 7. – С. 265 - 287.

11. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Анализ динамики и эффективности интеграции производства вооружений и военной техники. // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 1. - С. 2 - 11.

12. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – № 3. – С. 177 - 191.

13. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,
д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

ОЦЕНКА ВКЛАДА РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОЗДАНИЕ ПРОДУКЦИИ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ⁷

Суммарные затраты государства и предприятия - разработчика на создание элемента образца продукции военного назначения являются основным показателем, позволяющим оценить вклад результатов интеллектуальной деятельности (РИД) в процесс обеспечения военной безопасности [1, с. 38]. В общем случае затраты на разработку данного образца включают в себя следующие составные части:

а) стоимость выполнения научно - исследовательских и экспериментальных работ [2, с. 87];

б) стоимость выполнения опытно - конструкторских работ, в том числе: разработки эскизного и технического проектов; изготовления опытного образца; разработки технической документации; испытаний опытного образца; корректировки технической документации по результатам испытаний [3, с. 64].

Для расчета данных показателей могут применяться методы, которые можно объединить в следующие группы: методы, основанные на использовании интуиции и опыта специалистов (экспертные методы); методы, основанные на сравнении потребительских свойств и стоимости анализируемого объекта (образца) и его аналога; методы, основанные на непосредственном учете затрат на выполнение разработки, изготовления и реализации РИД [4, с. 37].

В качестве корректирующих коэффициентов при расчете указанных показателей, предлагается использовать:

⁷ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

- коэффициент усовершенствования (модернизации) РИД, характеризующий уровень новизны, РИД реализованных в образце продукции военного назначения [5, с. 262];

- коэффициент правовой охраны РИД, показывающий на сколько эффективны РИД, реализованные в образце продукции военного назначения, защищены охранными документами [6, с. 328].

Распоряжение правами на РИД осуществляется путем продажи патента, оформления лицензионного договора, заключения соглашений о совместных разработках, организации консорциумов, ассоциаций, совместных предприятий и т.п. Покупатель лицензии приобретает право распоряжения интеллектуальной собственностью в обмен на оговоренные в контракте лицензионные платежи [7, с. 59]. Лицензионный договор – соглашение о передаче правообладателем права на использование объекта интеллектуальной собственности, в объеме, предусмотренном договором, другому лицу, причем последний принимает на себя обязанность вносить правообладателю обусловленные договором платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором [8, с. 28].

В практике международной и внутренней торговли лицензиями исходят из возможного размера прибыли, которую может получить лицензиат при выпуске продукции по лицензии [9, с. 51]. Цена лицензии устанавливается, в основном, в процентах от цены и объема произведенной или реализованной продукции. Одним из наиболее распространенных подходов к определению размера вознаграждения за предоставление права использования РИД, является расчет лицензионных платежей в виде роялти [10, с. 6]. Роялти – текущие (периодические) отчисления в виде фиксированных ставок от объема реализуемой по лицензионному договору продукции (услуг), через определенные промежутки времени. Расчет стоимости лицензии с помощью ставок роялти основан на практике международного обмена технологиями и представляет процедуру оценки исходя из международного опыта продажи лицензий [11, с. 148].

В основе роялти лежат экономический эффект, прибыль, доход, получаемые при использовании РИД. Базой для определения роялти, как правило, служит продажная цена продукции, производимой по лицензии [12, с. 8].

В рамках предлагаемого подхода за базу роялти предлагается выбрать стоимость контракта на поставку образца техники [13, с. 162]. Для определения дохода государства предлагается использовать следующую формулу [14, с. 37]:

$$C_{рф} = \frac{R}{100} \cdot C_{пп} \cdot \gamma, (1)$$

где $C_{рф}$ – размер платежа в федеральный бюджет за предоставления права использования РИД, принадлежащих государству; R – стандартное значение роялти для конкретной отрасли промышленности; $C_{пп}$ – стоимость контракта на поставку образца техники; γ – доля Российской Федерации в доходах от использования РИД, содержащихся в образце продукции военного назначения.

Список использованной литературы

1. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.

4. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологических предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.

5. Батьковский А.М., Калачихин П.А., Тельнов Ю.Ф. Оценка инновационного потенциала результатов интеллектуальной деятельности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 251 - 271.

6. Batkovskiy A.M., Kalachikhin P.A., Semenova E.G, Telnov Yu. F., Fomina A.V. Assessment of the Innovative Capacity of Intellectual Property. // Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome - Italy. – Vol 6 No 4 S4. – August 2015. – P. 325 - 338.

7. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.

8. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М, Батьковский М.А. и др. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологичного комплекса. – М.: МЭСИ, 2013. – 365 с.

9. Батьковский А.М., Хрусталев Е. Ю. Системные параметры перспективного облика Вооруженных Сил России. // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 6. – С. 45 - 53.

10. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Анализ динамики и эффективности интеграции производства вооружений и военной техники. // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 1(256). – С. 2–11.

11. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Optimization of use of production capacity of defense - industrial complex. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 2. – С. 147–149.

12. Батьковский А.М., Фомина, А.В. Необходимость и задачи модернизации оборонно - промышленного комплекса России. // Электронная промышленность. – 2014. – № 4. – С. 3–15.

13. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Сотникова А.В. Минимизация стоимости реализации НИОКР в наукоемких отраслях промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2015. – № 12. – С. 155 - 176.

14. Батьковский А.М. Экономическое обеспечение военной безопасности России: критерии оценки и направления развития. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 36 - 38.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

СИСТЕМНАЯ ОЦЕНКА ВОЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА⁸

Военный потенциал государства определяется как его возможность обеспечить свою военную безопасность. Он состоит из двух основных составляющих компонентов (блоков)

⁸ *Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).*

– вооруженных сил (ВС) и оборонно - промышленного комплекса (ОПК), каждый из которых включает соответствующие организационные структуры [1, с. 58]. Роль военного потенциала в обеспечении военной безопасности является определяющей. Масштабы военного потенциала характеризуются количественными и качественными параметрами ВС и ОПК [2, с. 271]. Применительно к оборонно - промышленному комплексу, например, людскими ресурсами, производственными мощностями предприятий ОПК, их структурой и территориальным размещением, инфраструктурой, обеспеченностью ресурсами (особенно основными видами сырья и топлива) и др. [3, с. 39]. Для того, чтобы достаточно обоснованно оценить военный потенциал государства необходимо, прежде всего, комплексно исследовать его главные составляющие блоки и элементы, в том числе выявить максимальные возможности их использования в военных целях [4, с. 7]. Оценка качественных и количественных аспектов военного потенциала в целом и его важнейших элементов (к числу которых относятся: боевой, военно - технический, научно - технический, морально - политический и другие виды потенциалов) является недостаточно разработанной в теоретическом плане проблемой [5, с. 182]. Ее решение требует применения целого ряда критериев, стоимостных и натуральных показателей, статистических и экономико - математических методов, экспертных оценок и т.д. В процессе анализа каждого элемента военного потенциала возникает необходимость в использовании особых, присущих данному элементу критериев и показателей [6, с. 37].

Для определения направлений развития военного потенциала чрезвычайно важное значение имеет изучение его главных элементов с учетом особенностей и закономерностей их взаимодействия [7, с. 22]. Построение современной адекватной теории системного оценивания военного потенциала государства, как фундаментального слагаемого его устойчивого развития в XXI веке, должно быть отнесено к числу важнейших научных проблем, подлежащих решению в ближайшие годы. Особая актуальность этой проблемы подтверждается значительными объемами ресурсов, выделяемых абсолютным большинством государств на поддержание своих военных потенциалов на уровне современных требований [8, с. 24]. Величина выделяемых ресурсов в немалой степени зависит от сформировавшихся в обществе оценок и представлений, в том числе теоретических, о роли и месте ВС и ОПК в системе национальной безопасности страны, об объективных потребностях и конечной результативности их деятельности в реально сложившихся геостратегических, культурно - исторических и экономико - технологических условиях [9, с. 25].

Величина военного потенциала меняется под влиянием многих разнообразных факторов. Трудно найти обобщенный показатель, который позволил бы дать его точную количественную характеристику [10, с. 32]. В качестве одного из важнейших критериев может быть использован показатель «боевая готовность ВС», которая определяется как их способность в любых условиях обстановки в установленные сроки начать военные действия и успешно выполнить поставленные задачи [11, с. 87]. Уровень боевой готовности ВС представляет собой системное единство технической оснащенности, воинского мастерства и состояния морального духа [12, с. 48]. Способность ВС выполнять стоящие перед ними задачи в решающей мере зависят от того, как организована их деятельность, создание, модернизация, ремонт и содержание вооружения и военной техники (ВВТ), финансирование военных потребностей.

Любая деятельность включает в себя цель, средства, сам процесс и результат [13, с. 234]. Результат обобщенно характеризуется двумя составляющими: достигаемым эффектом и затратами [14, с. 225]. Сложный и разноплановый процесс деятельности ВС можно представить, как совокупность отдельных мероприятий [15, с. 224]. Под мероприятием (с военно - экономической точки зрения) понимается всякая целенаправленная деятельность, протекающая в рамках военно - экономических отношений в процессе производства, распределения, обмена (обращения) и потребления конечного военного продукта [16, с. 117]. Деятельность ВС и ОПК можно исследовать с различных точек зрения. Поскольку военно - экономический анализ преследует цель повышения эффективности использования ресурсов, то предметом военно - экономического анализа являются специфические экономические отношения, возникающие в процессе поиска наиболее эффективных путей использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов для выполнения задач, стоящих перед ВС и ОПК [17, с. 126]. Поэтому необходимо использовать методы обоснования планов мероприятий по обеспечению боевой готовности ВС (с учетом затрат на их проведение) и достигаемого результата деятельности ОПК [18, с. 78].

Список использованной литературы

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Методические основы оценки конкурентоспособности продукции специального назначения, создаваемой предприятиями радиоэлектронной промышленности. // Электронная промышленность. – 2010. – № 1. – С. 51 - 60.
2. Батьковский А.М., Ключков В.В. Экспорт вооружений и выполнение государственного оборонного заказа: противоречия и пути их разрешения. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). Выпуск 2. – 2015. – № 7. – С. 265 - 287.
3. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. – 2014. – № 2. – С. 32 - 52.
4. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Анализ динамики и эффективности интеграции производства вооружений и военной техники. // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 1. - С. 2 - 11.
5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – № 3. – С. 177 - 191.
6. Батьковский А.М. Экономическое обеспечение военной безопасности России: критерии оценки и направления развития. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 36 - 38.
7. Батьковский А.М. Прогноз риска военно - технических проектов обеспечения национальной безопасности. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 20 - 23.
8. Батьковский А.М. Оценка риска выполнения военно - технических проектов обеспечения безопасности страны. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 23 - 25.
9. Батьковский А.М. Анализ вероятности успешного завершения военно - технических проектов обеспечения национальной безопасности. // Технологии XXI века: проблемы и

перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 25 - 27.

10. Батьковский А.М. Риски реализации планов развития продукции военного назначения в современных условиях. // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (29 января 2016 г., г. Сургут), в 3 ч. Ч. 1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 31 - 33.

11. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Божко В.П. Анализ управления производством вооружения и военной техники в зарубежных странах. // Электронная промышленность. – 2014. – №3 – С. 80 - 93.

12. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

13. Батьковский А.М., Сотникова А.В., Фомина А.В. Совершенствование контроля выполнения НИОКР в наукоемких отраслях промышленности. // Радиопромышленность. – 2015. – № 4. – С. 228 - 252.

14. Батьковский А.М., Клочков В.В., Фомина А.В. и др. Управление производственным потенциалом оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеχνическая (ОТ). Выпуск 3. – 2015. – № 5. – С. 222 - 246.

15. Батьковский А.М., Данилин М.Н., Клочков В.В., Фомина А.В. Оптимизация использования мобилизационных резервов и мощностей оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Радиолокационная техника (РЛТ). Выпуск 1. – 2015. – № 9. – С. 213 - 234.

16. Авдониин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high - tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 116–120.

17. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.

18. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,

д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ВОЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА⁹

Из известных методов оценки экономической компоненты военного потенциала наиболее приемлемым является метод расчета межотраслевой балансовой модели мобилизационного развертывания хозяйства в чрезвычайных условиях [1, с. 235]. Данная модель позволяет определить взаимосвязь между различными отраслями экономики, дать

⁹ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

количественную оценку возможной максимизации выпуска военной и сокращения производства гражданской продукции до допустимо - минимальных размеров [2, с. 218]. При разработке такого баланса исходят из предпосылки, что в ходе мобилизационного развертывания экономики осуществляется предельно интенсивное комплексное использование существующих в стране производительных сил [3, с. 291].

Качество методологии оптимизации военного потенциала государства во многом определяется достигнутым уровнем решения задачи экономического оценивания (измерения) фактической и прогнозируемой степеней его развития [4, с. 32]. Прежде всего, необходимо провести систематизацию и сравнительный анализ типовых методологий изучения сложных и сверхсложных социально - экономических систем, которые традиционно применяются для обобщенной оценки состояния и перспектив развития военного потенциала и составляющих его элементов, включая компоненты Вооруженных Сил (ВС) и предприятия оборонно - промышленного комплекса (ОПК) [5, с. 179]. Применяемые методические подходы оценивания (измерения) предлагается использовать с учётом их группирования в следующие классы методических подходов:

- 1) позволяющие выполнить измерение основных параметров оцениваемых систем [6, с. 128];
- 2) сравнительные, предназначенные для сопоставления [7, с. 62];
- 3) основанные на эквивалентировании путём сведения к некоторому обобщенному параметру (в том числе к денежному эквиваленту, а также к боевым потенциалам) [8, с. 31];
- 4) эволюционно - генетические, то есть основанные на глубинных закономерностях, реализуемых в живых организмах [9, с. 48];
- 5) основанные на системе норм и нормативов [10, с. 27].

Указанные классы достаточно полно отражают реальный перечень методических подходов, применяющихся в научно - исследовательских организациях Минобороны и оборонной промышленности нашей страны при решении задач, связанных с формированием основных направлений развития вооружений и военной техники и Государственных программ вооружения. При этом порядок расположения приблизительно соответствует очередности их появления в исследовательском арсенале науки [11, с. 34]. Подход, основанный на сбалансированной системе норм и нормативов, можно рассматривать как обобщающий все предыдущие, которые, впрочем, сами в той или иной степени базировались на заранее определенных нормативных характеристиках [12, с. 51]. Тем самым он оказывается в должной мере согласованным с методиками распределения ограниченных ресурсов, используемых в деятельности органов военного управления [13, с.189].

Сравнительный анализ указанных методических подходов к оценке военного потенциала может быть выполнено с использованием двух методов экспертной оценки – непосредственным оцениванием его основных характеристик в баллах и оценкой тех же характеристик с использованием метода парных сравнений [14, с. 218]. В качестве основных оцениваемых характеристик (показателей качеств) методологических подходов можно принять, с нашей точки зрения, следующие: теоретическая обоснованность, системность оценок, уровень формализации, полнота учёта факторов неопределенности, уровень апробации в практике оценивания сложных социально - экономических систем. Непротиворечивость и достаточная достоверность оценок по двум указанным методикам

может быть достигнута за счёт единого согласованного состава экспертов, имеющих соответствующий опыт, а также взаимного ознакомления экспертов с начальными оценками и их мотивацией [15, с. 28]. В результате проведенного анализа уставлено, что предпочтительной по совокупности выше названных показателей оказывается методический подход, основанный на использовании сбалансированной системы норм и нормативов обеспечения и развития ВС и ОПК кадровыми, материальными и финансовыми ресурсами. Он лучше других приспособлен к интеграции как формализованных, так и экспертно - эвристических этапов и частных методов комплексного оценивания военного потенциала [16, с. 21].

Вместе с тем экспертные оценки свидетельствуют о применимости в качестве дополнительных, повышающих обоснованность результатов оценивания, и других методов оценки ОПК, т.к. применительно к рассматриваемым проблемам ни один теоретический подход не обеспечивает полностью удовлетворительных результатов измерений и вопрос построения требуемой методологии оценки ОПК все еще остаётся открытым. Значительное развитие получила в последние годы эволюционно - генетическая оптимизационная методология, достигшая к настоящему времени достаточного для практического использования уровня её формализации. Она реализуется преимущественно в форме аналоговых соотношений и нормативов. Тем не менее, эта методология может рассматриваться как эталонная с точки зрения обоснования критериальных основ оценивания уровня развития ОПК.

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Ключков В.В., Фомина А.В. и др. Управление производственным потенциалом оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеχνическая (ОТ). Выпуск 3. – 2015. – № 5. – С. 222 - 246.
2. Батьковский А.М., Данилин М.Н., Ключков В.В., Фомина А.В. Оптимизация использования мобилизационных резервов и мощностей оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Радиолокационная техника (РЛТ). Выпуск 1. – 2015. – № 9. – С. 213 - 234.
3. Батьковский А.М., Фомина А.В. Государственное регулирование и поддержка оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2015. – № 3. – С. 280 - 301.
4. Батьковский А.М. Экономическое развитие России и обеспечение ее национальной безопасности в современных условиях. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 31 - 33.
5. Батьковский А.М., Леонов А.В., Пронин А.Ю. Сравнительный анализ процессов регулирования военно - технического обеспечения обороноспособности в России и США. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. – № 3. – Сер. ЭВТ. – С. 171 - 184.
6. Батьковский А.М., Леонов А.В., Пронин А.Ю. и др. Роль результатов интеллектуальной деятельности в обеспечении национальной безопасности страны. // Вопросы радиоэлектроники. – 2016. - № 2. – Сер. ОТ. – С. 122 - 132.

7. Батьковский М.А., Булава И.В., Мингалиев К.Н. Макроэкономический анализ уровня и возможностей финансового обеспечения военной безопасности России. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. - № 21(54). – С. 58 - 66.

8. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Сравнительный анализ развития оборонно - промышленных комплексов России и зарубежных стран. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 47. – С. 26 - 37.

9. Батьковский А.М., Хрусталеv Е. Ю. Системные параметры перспективного облика Вооруженных Сил России. // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 6. – С. 45 - 53.

10. Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.

11. Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно - промышленного комплекса России. – М.: Тезаурус, 2014. – 176 с.

12. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталеv Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно - промышленного комплекса в современных условиях. // Электронная промышленность. – 2014. – №3 – С. 48 - 58.

13. Батьковский М.А., Стяжкин А.Н., Фомина А.В. Оценка инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеxническая (ОТ). Выпуск 4. – 2015. – № 8. – С. 181 - 202.

14. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 248 с.

15. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: ОнтоПринт, 2011. – 202 с.

16. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,

д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ВОЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА¹⁰

Представляется целесообразным традиционную методологию оценки военного потенциала дополнить методологией, включающую следующие три уровня его анализа:

- первый уровень – военное и военно - экономическое измерение: проведение системного анализа (системного оценивания) боевого потенциала вооруженных сил (ВС) с применением системы традиционных военно - экономических критериев и методов [1, с. 6];

¹⁰ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

- второй уровень – военно - экономическое и социально - экономическое измерение: системный анализ совместной деятельности ВС и оборонно - промышленного комплекса (ОПК) как единого целого с использованием согласованной системы критериев, включающей, наряду с военными и военно - экономическими, также и социально - экономические критерии [2, с. 146];

- третий уровень – интеллектуальное и социально - экономическое измерение: анализ системных связей между военным и интеллектуальным потенциалами государства с ограниченным применением формализованных количественных методов и преимущественным применением экспертных методов измерения [3, с. 58].

Для практической реализации данной методологии необходимо использовать систему критериев оценки военного и оборонно - промышленного потенциалов государства [4, с. 278]. В настоящее время общепринятыми критериями их системной оценки служат такие показатели как абсолютная и относительная величина доли валового внутреннего продукта, выделяемой на оборону; структура расходов государственного бюджета; численность ВС и их мобилизационные возможности (абсолютная и относительная, в виде процента от общей численности населения); численность персонала, занятого в ОПК; общий размер ВВП и некоторые другие [5, с. 65]. Кроме того, на соответствующих уровнях управления ВС и ОПК используются и другие, более детальные характеристики военного потенциала, такие, например, как количественно - качественное соотношение сил сторон, уровень запасов материальных средств, уровень укомплектованности и боевой подготовки войск, а также соответствующие финансово - экономические показатели [6, с. 29]. В качестве основного расчётного критерия отбора решений по развитию военного потенциала целесообразно использовать достаточно универсальный критерий «эффективность – стоимость», который базируется на концепции, разработанной для оценки эффективности инвестиционных проектов [7, с. 58].

Практическая необходимость выработки уточненной системы критериев экономической оценки военного потенциала как единого целого, включающего ВС и ОПК, обусловлена, прежде всего, необходимостью более эффективного расходования средств, выделяемых на его поддержание и развитие [8, с. 274]. Это требует более объективной и полной оценки вклада данных структур в обеспечение национальной безопасности государства. Кроме того, происходят непрерывные изменения во внешних и внутренних условиях обеспечения национальной безопасности, в соотношении вкладов в неё ВС и ОПК, что находит своё выражение в соответствующих изменениях военных доктрин, концепций национальной безопасности, других документов стратегического планирования обороноспособности различных государств [9, с. 4]. Конечная цель разработки новых критериев и новых подходов к системной оценке ВС и ОПК заключается в определении необходимого уровня ресурсов, выделяемых на оборону, а также рекомендаций по рациональному их использованию [10, с. 182].

В свою очередь, расширение состава критериев ведёт к снижению возможностей применения формализованных методов для проведения исследований и оптимизации принимаемых решений в этой сфере государственного строительства. Тем не менее, полнота перечня учитываемых критериев оказывается наиболее важным фактором и первоочередным требованием при выборе наиболее рациональных вариантов развития ОПК [11, с. 47].

В качестве конкретного шага в направлении более тесной интеграции долгосрочных задач ВС и ОПК и разработки методов их совместного решения целесообразно выработать согласованную систему критериев оценки эффективности деятельности ВС и ОПК, а также их обеспеченности ресурсами [12, с. 41]. Наряду развернутыми системами критериев практическое применение находят на практике и упрощенные их варианты, использующие для измерения состояний ВС и ОПК. В качестве одного из наиболее распространенных и методически обоснованных критериев применительно к ВС используется критерий соотношения сил (соотношения боевых потенциалов) [13, с. 24]. Данный критерий, исторически выработанный военной и политической практикой, будет и впредь, с нашей точки зрения, сохранять свою методологическую роль на всех уровнях оценок военного потенциала страны [14, с. 86].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Фомина, А.В. Необходимость и задачи модернизации оборонно - промышленного комплекса России. // Электронная промышленность. – 2014. – № 4. – С. 3–15.
2. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
4. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.
5. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.
6. Батьковский А.М., Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Кравчук П.В. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.
7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Методические основы оценки конкурентоспособности продукции специального назначения, создаваемой предприятиями радиоэлектронной промышленности. // Электронная промышленность. – 2010. – № 1. – С. 51 - 60.
8. Батьковский А.М., Клочков В.В. Экспорт вооружений и выполнение государственного оборонного заказа: противоречия и пути их разрешения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. Выпуск 2. – 2015. – № 7. – С. 265 - 287.
9. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Анализ динамики и эффективности интеграции производства вооружений и военной техники. // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 1. - С. 2 - 11.
10. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – № 3. – С. 177 - 191.
11. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.

12. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. – 2014. – № 2. – С. 32 - 52.

13. Батьковский А.М. Оценка риска выполнения военно - технических проектов обеспечения безопасности страны. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 23 - 25.

14. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Божко В.П. Анализ управления производством вооружения и военной техники в зарубежных странах. // Электронная промышленность. – 2014. – №3. – С. 80 - 93.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,
д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

ИНТЕГРАЦИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ЗАДАЧ РАЗВИТИЯ ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ВОЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ¹¹

В качестве конкретного шага в направлении более тесной интеграции долгосрочных задач вооруженных сил (ВС) и оборонно - промышленного комплекса (ОПК), которые являются основными элементами военного потенциала России, и разработки методов их совместного решения целесообразно выработать согласованную систему критериев оценки эффективности деятельности ВС и ОПК, а также их обеспеченности ресурсами [1, с. 24]. Наряду развернутыми системами критериев практическое применение находят на практике и упрощенные их варианты, использующие для измерения состояний ВС и ОПК [2, с. 181]. В качестве одного из наиболее распространенных и методически обоснованных критериев применительно к ВС используется критерий соотношения сил (соотношения боевых потенциалов) [3, с. 8]. Данный критерий, исторически выработанный военной и политической практикой, будет и впредь, с нашей точки зрения, сохранять свою методологическую роль на всех уровнях оценок военного потенциала страны [4, с. 43].

Типовая модель для оценки соотношения сил (боевых потенциалов) группировок войск сторон *A* и *B* имеет следующий вид [5, с. 57]:

$$\alpha = \mu \frac{\sum_i (K_{БП_i} \times K_{БГ_i} \times K_{ПЛС_i} \times m_{iA})}{\sum_i (K_{БП_i} \times K_{БГ_i} \times K_{ПЛС_i} \times m_{iB})} \quad (1)$$

где m_{iA} – количество боевых единиц (боевых комплексов, боевых подразделений) типа *i* для стороны *A*; m_{iB} – количество боевых единиц (боевых комплексов, боевых подразделений) типа *i* для стороны *B*; $K_{БП_i}$ – коэффициент боевого потенциала боевой единицы типа *i*, определяемый путем эквивалентирования разнотипных средств по специальным методикам; $K_{БГ_i}$ – коэффициент боеготовности боевой единицы типа *i*; $K_{ПЛС_i}$ – коэффициент уровня подготовки личного состава (экипажа) боевой единицы типа

¹¹ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

i ; μ – обобщенный коэффициент, характеризующий влияние существенных различий в условиях функционирования и боевого обеспечения группировок сторон [6, с. 76].

В таком случае вклад боевой единицы i - го типа в боевой потенциал ($БП$) измеряется, приближенно, произведением трех сомножителей [7, с. 94]:

$$ДБП_i = КБП_i \times КБГ_i \times КПЛС_i, (2)$$

или, заменив коэффициент боеготовности $КБГ_i$ на более общий коэффициент учёта эксплуатационных характеристик $КЭХ_i$, имеем для приращения военного потенциала (ВП) [8, с. 128]:

$$ДВП_i = КБП_i \times КЭХ_i \times КПЛС_i (3)$$

При этом коэффициенты $КБП_i$ характеризуют вклад преимущественно ОПК, а коэффициенты $КПЛС_i$ – преимущественно вклад ВС. Коэффициенты $КЭХ_i$ формируются как ОПК (уровень надежности и ремонтпригодности техники), так и ВС, в первом приближении, в равных долях [9, с. 27].

Зависимость (3) можно использовать для количественного сравнения потенциальных возможностей прироста военного потенциала за счёт совершенствования техники и более полного использования человеческого фактора [10, с. 54]. Однако, проведённый анализ основных моделей, используемых для оценки соотношения сил с учётом качественных характеристик боевой техники показал, что они позволяют лишь приближенно определить вклад в боевой потенциал отдельно ВС и отдельно ОПК [11, с. 59]. Рассматривая методологические проблемы оценивания (измерения) военного потенциала государства целесообразно проанализировать особенности практических методов, которые непосредственно применяются для оценки его экономических, военно - экономических и интеллектуальных характеристик (показателей, критериев) [12, с. 7]. Первая особенность состоит в том, что применительно к оценке военного потенциала роль и значение экспертных оценок (экспертных методов) повышается по сравнению с формально - математическими [13, с. 274]. Вторая особенность обусловлена дефицитом фактических данных (по причинам закрытости информации и др.) [14, с. 82]. В этих условиях повышается роль косвенных методов исследования и оценивания, в том числе с использованием, например, нормативов и моделей [15, с. 37].

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М. Оценка риска выполнения военно - технических проектов обеспечения безопасности страны. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 23 - 25.
2. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. –2014. – № 3. – С. 177 - 191.
3. Батьковский А.М., Фомина, А.В. Необходимость и задачи модернизации оборонно - промышленного комплекса России. // Электронная промышленность. – 2014. – № 4. – С. 3-15.
4. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. – 2014. – № 2. – С. 32 - 52.
5. Фомина А.В., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
6. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.

7. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Регулирование развития базовых высокотехнологичных отраслей. – М.: МЭСИ, 2014. – 400 с.

8. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.

9. Батьковский А.М., Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Кравчук П.В. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. – 2014. – № 2. – С. 21 - 34.

10. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Методические основы оценки конкурентоспособности продукции специального назначения, создаваемой предприятиями радиоэлектронной промышленности. // Электронная промышленность. – 2010. – № 1. – С. 51 - 60.

11. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.

12. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Анализ динамики и эффективности интеграции производства вооружений и военной техники. // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 1. – С. 2 - 11.

13. Батьковский А.М., Ключков В.В. Экспорт вооружений и выполнение государственного оборонного заказа: противоречия и пути их разрешения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. Выпуск 2. – 2015. – № 7. – С. 265 - 287.

14. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Божко В.П. Анализ управления производством вооружения и военной техники в зарубежных странах. // Электронная промышленность. – 2014. – № 3. – С. 80 - 93.

15. Батьковский А.М. Экономическое обеспечение военной безопасности России: критерии оценки и направления развития. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 36 - 38.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

СИСТЕМНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ И ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ¹²

Анализ основных моделей, используемых для оценки соотношения сил потенциальных противников с учётом качественных характеристик боевой техники показал, что они позволяют лишь приблизительно определить вклад в боевой потенциал отдельно вооружённых сил (ВС) и отдельно оборонно - промышленного комплекса (ОПК) [1, с. 271; 2, с. 45; 3, с. 5].

¹² Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16 - 06 - 00028).

Рассматривая методологические проблемы оценивания (измерения) военного потенциала государства целесообразно проанализировать особенности практических методов, которые непосредственно применяются для оценки его экономических, военно-экономических и интеллектуальных характеристик (показателей, критериев) [4, с. 184]. Первая особенность состоит в том, что применительно к оценке военного потенциала роль и значение экспертных оценок (экспертных методов) повышается по сравнению с формально - математическими. Вторая особенность обусловлена дефицитом фактических данных (по причинам закрытости информации и др.) [5, с. 37]. В этих условиях повышается роль косвенных методов исследования и оценивания, в том числе с использованием, например, нормативов и моделей. Косвенные методы, называемые иногда эвристическим моделированием, могут рассматриваться как важный частный случай экспертных методов [6, с. 21]. Указанные две особенности порождают вопрос об обоснованности экспертных и косвенных методов, т.е. вопрос о глубинных причинах их достаточной для практики точности и достоверности [7, с. 24].

Третья особенность является результатом проведённого сравнительного анализа методологических подходов к оценке. Она заключается в том, что в условиях большого числа критериев и факторов неопределённости при оценке военного потенциала наиболее адекватной оказывается методология, основанная на развивающейся системе норм и нормативов [8, с. 26]. Четвертая особенность касается ограниченной применимости известных оптимизационных методов [9, с. 32]. Реальное определение оптимальных путей развития военного потенциала и его элементов оказывается выполнимым в форме приближенного нахождения рациональных нормируемых соотношений между его составными частями, а приемлемым алгоритмом их нахождения является многоуровневое применение метода анализа иерархий с использованием парных сравнений. Этот метод часто называется системной оптимизацией [10, с. 86]. Применение нормативного метода при оценивании уровня развития военного и оборонно - промышленных потенциалов государства требует совершенствования системы норм и нормативов [11, с. 125].

Следует отметить, что концепция расширительного понимания системы норм и нормативов как ядра методологии системной оптимизации военного строительства продолжает постоянно развиваться [12, с. 228]. Основными направлениями её совершенствования, по нашему мнению, являются:

- аргументированное обоснование обобщенных параметров ВС и ОПК – важнейших структур, обеспечивающих военную безопасность государства [13, с. 224];
- разработка нормативных параметров участия регионов в обеспечении военной безопасности страны [14, с. 296];
- разработка и уточнение системы частных норм и нормативов расходования материальных и денежных средств на различных уровнях функционирования ВС и ОПК с учётом специфики проявления разнородных условий и факторов [15, с. 62];
- разработка подходов к нормированию уровня профессиональной подготовки военных кадров и работников предприятий ОПК [16, с. 52];
- проведение работ по отбору наиболее значимых норм и нормативов, их систематизации и взаимному согласованию, в том числе учёт нормативов, полученных с помощью косвенных эвристических методов (таблица 1) [17, с. 28].

Таблица 1

Важнейшие нормативы оптимизации военного потенциала государства	
Содержание нормативной характеристики	Значение норматива
Рациональная численность ВС мирного времени	≈ 1 % численности населения
Доля ВВП, ежегодно выделяемая на военные расходы / национальную оборону	6 - 7 % / 3,5 - 4 %
Период долгосрочного планирования, среднесрочного планирования	15 лет 5 лет
Коэффициент достаточности соотношения сил для наступательных действий: <ul style="list-style-type: none"> • тактического масштаба • оперативного масштаба • стратегического масштаба 	2 - 3:1 1,5 - 1,6:1 1,2 - 1,3:1
Предельная величина мобилизационного напряжения по отношению к общей численности населения	10 - 12 %
Доля населения, занятого обеспечением нужд военной организации РФ, от общего числа занятых в народном хозяйстве при различной численности ВС 500000 чел. 1000000 чел. 1500000 чел. 2000000 чел.	3,9 % 7,7 % 11,6 % 15,5 %
Допустимый уровень укомплектованности соединения (части) для сохранения боеспособности по опыту войн и учений: <ul style="list-style-type: none"> • боеспособны, если укомплектованность • ограниченно боеспособны • частично боеспособны • не боеспособны 	> 75 % от 50 % до 75 % от 30 % до 50 % < 30 %
Предельная укомплектованность для промышленной базы	75 %
Численность центральных органов военного управления от численности ВС	1 %
Минимально допустимое соотношение соединений, частей постоянной готовности и соединений, частей сокращенного состава	1:3

Список использованной литературы

1. Батьковский А.М., Ключков В.В. Экспорт вооружений и выполнение государственного оборонного заказа: противоречия и пути их разрешения. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). Выпуск 2. – 2015. – № 7. – С. 265 - 287.

2. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. – 2014. – № 2. – С. 32 - 52.

3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Анализ динамики и эффективности интеграции производства вооружений и военной техники. // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 1. - С. 2 - 11.

4. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники. –2014. – № 3. – С. 177 - 191.

5. Батьковский А.М. Экономическое обеспечение военной безопасности России: критерии оценки и направления развития. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 36 - 38.

6. Батьковский А.М. Прогноз риска военно - технических проектов обеспечения национальной безопасности. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 20 - 23.

7. Батьковский А.М. Оценка риска выполнения военно - технических проектов обеспечения безопасности страны. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 23 - 25.

8. Батьковский А.М. Анализ вероятности успешного завершения военно - технических проектов обеспечения национальной безопасности. // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 25 - 27.

9. Батьковский А.М. Риски реализации планов развития продукции военного назначения в современных условиях. // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (29 января 2016 г., г. Сургут), в 3 ч. Ч. 1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – С. 31 - 33.

10. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Божко В.П. Анализ управления производством вооружения и военной техники в зарубежных странах. // Электронная промышленность. – 2014. – №3 – С. 80 - 93.

11. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

12. Батьковский А.М., Клочков В.В., Фомина А.В. и др. Управление производственным потенциалом оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеxническая (ОТ). Выпуск 3. – 2015. – № 5. – С. 222 - 246.

13. Батьковский А.М., Данилин М.Н., Клочков В.В., Фомина А.В. Оптимизация использования мобилизационных резервов и мощностей оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Радиолокационная техника (РЛТ). Выпуск 1. – 2015. – № 9. – С. 213 - 234.

14. Батьковский А.М., Фомина А.В. Государственное регулирование и поддержка оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2015. – № 3. – С. 280 - 301.

15. Батьковский М.А., Булава И.В., Мингалиев К.Н. Макроэкономический анализ уровня и возможностей финансового обеспечения военной безопасности России. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. - № 21(54). – С. 58 - 66.

16. Батьковский А.М., Хрусталева Е. Ю. Системные параметры перспективного облика Вооруженных Сил России. // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 6. – С. 45 - 53.

17. Андреевский В.В., Ткачев В.Н. К вопросу определения численности Вооруженных Сил России. // Военная мысль. – 1995. - № 5. - С. 25 - 36.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,
д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ¹³

При проведении анализа финансовой деятельности корпораций оборонно - промышленного комплекса (ОПК) России важную роль играет анализ продолжительности производственного цикла корпораций и его влияния на их денежный оборот [1, с. 227; 2, с. 33; 3, с. 23]. В деятельности предприятий оборонно - промышленного комплекса России особая роль принадлежит анализу продолжительности циклов оборота денежных средств организации [4, с. 225].

Сравнительный анализ продолжительности циклов оборота денежных средств необходимо начать с расчета производственного цикла корпораций [5, с. 123]. Данный цикл представляет собой период полного оборота материальных элементов запасов, используемых для производства товаров и услуг, начиная с момента поступления сырья, материалов и заканчивая моментом отгрузки готовой продукции покупателям [6, с. 218]. Расчет продолжительности производственного цикла позволяет оценить временные затраты на производство продукции [7, с. 5]. Составными частями данного цикла являются период оборачиваемости кредиторской задолженности и период оборота запасов [8, с. 45; 9, с. 67]. Сокращение длительности производственного цикла - один из важнейших источников повышения эффективности производства на предприятиях ОПК [10, с. 122; 11, с. 148].

Резервом уменьшения длительности производственного цикла служит совершенствование техники и технологии, применение непрерывных и совмещенных технологических процессов, углубление специализации и кооперирования, внедрение методов научной организации труда и обслуживания рабочих мест, робототехники [12, с. 174; 13, с. 21; 14, с. 98; 15, с. 47].

¹³ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 18 - 00519).

Для проведения продолжительности циклов оборота денежных средств по фактическим данным были отобраны 5 корпораций ОПК и рассмотрена их финансовая отчетность за период 2013 - 2015 годы, представленная на сайтах данных корпораций. Краткая характеристика деятельности каждой из рассмотренных корпораций дана в таблице 1.

Таблица 1

Краткая характеристика исследуемых корпораций

Компания	Краткая характеристика
Корпорация «Тактическое ракетное вооружение» (далее – «КТРВ»)	Является ведущим головным предприятием по разработке и производству тактических управляемых авиационных ракет и ракет малой дальности общего назначения, а также противокорабельных ракет с различными вариантами базирования
«Вертолеты России»	Единственный разработчик и производитель вертолетов в России, а также одна из немногих компаний в мире, обладающих возможностями проектирования, производства, испытаний и технического обслуживания современных гражданских и военных вертолетов
ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (далее – «ОАК»)	Приоритетные направления деятельности Корпорации - разработка, производство, испытания и сопровождение эксплуатации, гарантийное и сервисное обслуживание авиационной техники гражданского и военного назначения
ПАО Корпорация «Иркут» (далее – «ИРКУТ»)	Вертикально - интегрированное предприятие, обеспечивающее полный цикл работ по проектированию, испытаниям, производству, маркетингу, реализации и послепродажному обслуживанию авиационной техники военного и гражданского назначения
АО «Научно - производственная корпорация «Уралвагонзавод» имени Ф.Э. Дзержинского» (далее – «УВЗ»)	Уралвагонзавод возглавляет интегрированную структуру, объединяющую около 40 промышленных предприятий, научно - исследовательских институтов и конструкторских бюро в России и Европе. Лидирует в отечественном грузовом железнодорожном машиностроении

Продолжительность производственного цикла рассчитывается по формуле [16, с. 67]:

$$T_{\text{пц}} = T_{\text{окз}} + T_{\text{оз}}, \quad (1)$$

где $T_{\text{пц}}$ – продолжительность производственного цикла; $T_{\text{окз}}$ – период оборота кредиторской задолженности; $T_{\text{оз}}$ – период оборота запасов.

Рассчитанная по формуле (1) продолжительность производственных циклов пяти рассматриваемых корпораций ОПК за 2015 год (на основе открытых данных, представленных на их официальных сайтах) представлена в таблице 2 [17; 18; 19; 20; 21].

Таблица 2

**Продолжительность производственного цикла корпораций
в 2015 году, дней**

Компания	Продолжительность производственного цикла, дней
«КТРВ»	1019
«Вертолеты России»	854
«ОАК»	329
«ИРКУТ»	340
«УВЗ»	443

Как видно из таблицы 2, самая большая продолжительность производственного цикла у корпорации «КТРВ» – 1019 дней, что почти на 19 % больше, чем следующий по продолжительности цикл, равный 854 дням. Остальные три корпорации имеют длительность производственного цикла на уровне 443 дней у «УВЗ», 329 и 340 дней у «ОАК» и «ИРКУТ», соответственно.

Список использованной литературы

1. Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. Анализ финансово - хозяйственной деятельности высокотехнологичных предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2015. – № 1. – С. 220 - 242.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П., Стяжкин А.Н. Simulation of strategy development production in defense - industrial complex. (Моделирование стратегии развития производства продукции в оборонно - промышленном комплексе). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 30–34.
3. Божко В.П., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Модель формирования оптимальной программы инновационного развития экономической системы. // Приволжский научный вестник. – 2011. – № 1 (1). – С. 23 - 24.
4. Батьковский А.М., Клочков В.В., Фомина А.В. и др. Управление производственным потенциалом оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 3. – 2015. – № 5. – С.222 - 246.
5. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Ройко Г.А., Чудинов С.М. Методы оптимизации жизненного цикла разработки радиоэлектронной продукции. // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия История. Политология. Экономика. Информатика. – 2014. – Т. 31. - № 15 - 1 (186). - С. 121 - 127.

6. Батьковский А.М., Данилин М.Н., Ключков В.В., Фомина А.В. Оптимизация использования мобилизационных резервов и мощностей оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Радиолокационная техника (РЛТ). Выпуск 1. – 2015. – № 9. – С. 213 - 234.

7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. – 2014. – № 10. – С. 2 - 13.

8. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление развитием оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 536 с.

9. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.

10. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.

11. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Optimization of use of production capacity of defense - industrial complex. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 2. – С. 147–149.

12. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Калачанов В.Д. Оптимизация процессов концентрации и специализации производства продукции в оборонно - промышленном комплексе. // Радиопромышленность. – 2014. – № 3. – С. 171–181.

13. Батьковский А.М. Оптимизация производственных программ интегрированных структур оборонно - промышленного комплекса в условиях изменения целей военного строительства. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам VII Международной научно - практической конференции. (31 января 2015 г.), в 10 ч.– Белгород: Агентство перспективных научных исследований. - 2015. – Часть VIII. – С. 21 - 23.

14. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.

15. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.

16. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.

17. <http://www.ktrv.ru> – официальный сайт ОАО «Корпорация «Тактическое Ракетное Вооружение».

18. <http://www.russianhelicopters.aero/ru/> – официальный сайт ПАО «Вертолеты России».

19. <http://www.uvz.ru> – официальный сайт АО «Научно - производственная корпорация «Уралвагонзавод» имени Ф.Э. Дзержинского».

20. <http://www.uacrussia.ru/ru/> - официальный сайт ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация».

21. <http://www.irkut.com> – официальный сайт ПАО «ИРКУТ».

© Батьковский А.М., 2016

ИНСТРУМЕНТАРИЙ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА¹⁴

При анализе финансовой деятельности корпораций оборонно - промышленного комплекса (ОПК) в обязательном порядке необходимо определять продолжительности их операционного и финансового циклов, а также влияние данных циклов на денежный оборот корпораций [1, с. 231; 2, с. 12].

Операционный цикл представляет собой период времени от момента покупки сырья и материалов до оплаты произведенной продукции, т.е. рассчитав данный показатель, можно отследить, сколько дней необходимо для трансформации сырья и материалов в денежные средства [3, с. 128]. Операционный цикл является циклом оборота денежных средств, рассчитанный для сравнительного анализа корпораций ОПК [4, с. 78]. Длительность операционного цикла во многом определяется потребностью корпорации в текущих активах [5, с. 34]. Корпорация с коротким операционным циклом может эффективно функционировать, имея незначительный объем текущих активов и невысокие показатели ликвидности за счет большей скорости превращения ресурсов в денежную форму [6, с. 87]. Как следует из определения, в операционном цикле можно выделить два основных элемента: производственный цикл, период обращения дебиторской задолженности [7, с. 218]. Соответственно, длину операционного цикла можно определить следующим образом [8, с. 46; 9, с. 75]:

$$T_{ОЦ} = T_{одз} + T_{оз}, \quad (1)$$

где $T_{ОЦ}$ – продолжительность операционного цикла; $T_{одз}$ – период оборота дебиторской задолженности; $T_{оз}$ – период оборота запасов [10, с. 69].

Так как, основной задачей развития ОПК является обеспечение его эффективного функционирования как высокотехнологичного многопрофильного сектора экономики страны, то, безусловно, необходимо проведение финансового анализа для оценки финансового состояния корпораций [11, с. 31]. Немаловажным для эффективного управления корпорацией является анализ и прогноз ее финансовой устойчивости [12, с. 35]. Одним из показателей, который характеризует устойчивость, является финансовый цикл корпорации, показывающий длительность периода движения денежных средств от оплаты сырья и материалов поставщикам до реализации готовой продукции, т.е. количество дней между погашением дебиторской и кредиторской задолженностью [13, с. 124].

Финансовый цикл определяет период времени, в течение которого операционная деятельность должна финансироваться за счет внешних источников, т.е. величину потребности корпорации в оборотном капитале [14, с. 142]. Он представляет собой разницу между периодом обращения запасов и дебиторской задолженностью, и периодом

¹⁴ *Статья разработана при финансовой поддержке РФФ (проект № 14 - 18 - 00519).*

обращения кредиторской задолженности. Финансовый цикл корпорации можно рассчитать по следующей формуле [15, с. 148]:

$$T_{\text{ФЦ}} = T_{\text{одз}} + T_{\text{оз}} - T_{\text{окз}}, \quad (2)$$

где $T_{\text{ФЦ}}$ – продолжительность финансового цикла; $T_{\text{одз}}$ – период оборота дебиторской задолженности; $T_{\text{оз}}$ – период оборота запасов; $T_{\text{окз}}$ – период оборота кредиторской задолженности [16, с. 38; 17, с. 118].

Данный показатель необходимо анализировать в динамике, так как тенденция изменения финансового цикла напрямую влияет на финансовую устойчивость корпорации [18, с. 61]. Финансовый цикл показывает длительность периода движения денежных средств от оплаты сырья и материалов поставщикам до реализации готовой продукции [19, с. 150].

Список использованной литературы

1. Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. Анализ финансово - хозяйственной деятельности высокотехнологичных предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромшленность. – 2015. – № 1. – С. 220 - 242.
2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. – 2014. – № 10. – С. 2 - 13.
3. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление развитием оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 536 с.
4. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.
5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2014. – 504 с.
6. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.
7. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.
8. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.
9. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика. 2010. – 472 с.
10. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В. и др. Совершенствование анализа финансовой устойчивости предприятия. // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 5. – С. 67 - 73.
11. Батьковский А.М. Оценка финансовой устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 31 - 32.

12. Божко В.П., Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 4. – С. 33–37.

13. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В. и др. Оценка экономической устойчивости предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 6. – С. 120 - 126.

14. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.

15. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Optimization of use of production capacity of defense - industrial complex. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 2. – С. 147–149.

16. Батьковский А.М. Методологические проблемы совершенствования анализа финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронной промышленности. // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 1. – С. 30 - 44.

17. Мингалиев К.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление предприятий в условиях рецессии и посткризисного развития российской экономики (теория и инструментарий). – М.: МАОК, 2010. – 339 с.

18. Батьковский М.А., Булава И.В., Мингалиев К.Н. Макроэкономический анализ уровня и возможностей финансового обеспечения военной безопасности России. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. - № 21(54). – С. 58 - 66.

19. Батьковский А.М. Методика оценки эффективности инвестиционной программы финансового оздоровления и инновационного развития предприятия РЭК. // Радиопромышленность. – 2011. – № 1. – С. 142 - 154.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,

д.э.н., советник Генерального директора

АО «ЦНИИ «Электроника»,

г. Москва, Российская Федерация

ОЦЕНКА ПРОГРАММ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА¹⁵

В существующей практике оценка программ инновационного развития и соответствующих инвестиционных проектов предприятий оборонно - промышленного комплекса (ОПК), финансирование которых планируется осуществлять полностью или частично за счёт бюджетных средств, производится посредством оценки социально - экономической эффективности их реализации [1, с. 231]. Объектами данной оценки являются коммерческая и бюджетная эффективность [2, с. 33]. Выходными данными

¹⁵ Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14 - 02 - 00060).

данного процесса являются: при расчете коммерческой эффективности – срок окупаемости инвестиций (период их возврата) и индекс доходности (рентабельность инвестиций); при определении бюджетной эффективности – чистый дисконтированный доход государства (бюджетный эффект), индекс доходности и период возврата бюджетных средств [3, с. 23; 4, с. 241; 5, с. 125].

Таким образом, при существующей практике оценки социально - экономической эффективности реализации инновационных программ и инвестиционных проектов предприятиями оборонно - промышленного комплекса (ОПК) определяются только финансовые результаты этой реализации, без их увязки с запланированными конкретными результатами научно - производственной и инновационной деятельности данных предприятий, предусмотренными соответствующими целевыми индикаторами их развития [6, с. 27]. Такая практика является следствием долгого господства так называемого «монетарного» подход к решению данной проблемы, который был навязан еще в 90 - ые годы прошлого века либеральными экономистами [7, с. 111; 8, с. 52].

Между тем, конечной целью осуществления инвестиций является повышение эффективности научно - производственной и инновационной деятельности предприятий путем их технического перевооружения, реконструкции и нового строительства [9, с. 48]. Особенно актуальна и правомерна данная постановка решения рассматриваемой проблемы в оборонно - промышленном комплексе, создающем продукцию военного назначения [10, с. 62]. Следовательно, для государства важна не столько эффективность использования предприятием ОПК инвестиций как ресурса, сколько соответствующая эффективность научно - производственной и инновационной деятельности данного предприятия, как объекта инвестирования [11, с. 242; 12, с. 73].

При господствующем ранее «монетарном» подходе к анализу эффективности инвестиций, осуществляемых предприятиями ОПК, без количественной оценки их влияния на результаты их научно - производственной и инновационной деятельности, экономические интересы участников реализации инвестиционных проектов были различны [13, с. 174]. Конечно предприятию ОПК, как объекту инвестирования, также как и государству, было важно, чтобы стоимость реализации инвестиционного проекта была меньшей, а рентабельность активов возможно большей [14, с. 39]. Однако предприятию ещё важнее, чтобы объект, создаваемый за счет инвестиций, в процессе своего функционирования обеспечил максимальное ресурсосбережение не только производственных фондов (в которые при вводе объекта в эксплуатацию обращаются инвестиции), но и трудовых (производительность труда) и материальных (материалоотдача) производственных ресурсов [15, с. 27]. В итоге это позволило бы предприятию ОПК повысить эффективность своей научно - производственной и инновационной деятельности и обеспечить достижение запланированных целевых индикаторов и показателей программы своего развития [16, с. 54].

Господствующая в конце прошлого - начале нынешнего века система оценки эффективности реализации инновационных проектов не в полной мере отражала интересы пользователей инвестициями (то есть, предприятий) [17, с. 169]. С позиции предприятия определение эффективности реализации инновационного проекта должно предусматривать оптимальную взаимосвязь эффективности использования всех применённых и расходуемых производственных ресурсов (финансовых, основных фондов, трудовых,

материальных), а также нематериальных активов. С учётом данного обстоятельства Минэкономразвития РФ была разработана и введена в действие в 2009 г. общая «Методика оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения» [18, с. 17].

Названная методика предназначена для оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения, по инвестиционным проектам, финансирование которых планируется осуществлять полностью или частично за счёт средств федерального бюджета [19, с. 285]. Оценка эффективности осуществляется на основе интегральной оценки эффективности, а также оценки эффективности на основе качественных и количественных критериев путём определения балла оценки по каждому из указанных критериев [20, с. 217]. Методика устанавливает общие требования к расчёту интегральной оценки эффективности, а также к расчёту оценки эффективности на основе качественных и количественных критериев [21, с. 42].

Список использованной литературы

1. Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. Анализ финансово - хозяйственной деятельности высокотехнологичных предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Радиопромышленность. – 2015. – № 1. – С. 220 - 242.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П., Стяжкин А.Н. Simulation of strategy development production in defense - industrial complex. (Моделирование стратегии развития производства продукции в оборонно - промышленном комплексе). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 3. – С. 30–34.
3. Божко В.П., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Модель формирования оптимальной программы инновационного развития экономической системы. // Приволжский научный вестник. – 2011. – № 1 (1). – С. 23 - 24.
4. Батьковский А.М., Ключков В.В., Фомина А.В. и др. Управление производственным потенциалом оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетехническая (ОТ). Выпуск 3. – 2015. – № 5. – С. 222 - 246.
5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Управление развитием оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тегаурус, 2015. – 536 с.
6. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тегаурус, 2015. – 128 с.
7. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно - промышленного комплекса. – М.: Тегаурус, 2014. – 504 с.
8. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.
9. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 451 с.
10. Батьковский А.М. Управление инновационным развитием предприятий радиоэлектронной промышленности. – М.: онтоПринт, 2011. – 248 с.
11. Батьковский А.М., Божко В.П., Батьковский М.А. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития.– М.: МЭСИ, 2010. – 360 с.

12. Батьковский А.М., Булава И.В., Ярошук М.П. Анализ инновационных проектов при формировании программы инновационного развития экономической системы. // Креативная экономика. – 2009. – № 11. – С. 71 - 74.

13. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Фомина А.В. Оценка рисков реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 3. – С. 168 - 182.

14. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). – 2014. – № 2. – С. 35 - 47.

15. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. // Радиопромышленность. – 2011. – № 3. – С. 20 - 31.

16. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий. // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 12. – С. 51 - 60.

17. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163 - 173.

18. Батьковский А.М. Модели формирования и оценки программы инновационного развития экономической системы. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 9. – С. 14 - 23.

19. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.

20. Батьковский А.М. Модели оценки устойчивости инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Естественные и технические науки. – 2011. – № 1 (51). – С. 215 - 219.

21. Батьковский А.М. Методологические основы формирования программ инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 2. – С. 38 - 54.

© Батьковский А.М., 2016

Батьковский А.М.,

д.э.н., советник Генерального директора
АО «ЦНИИ «Электроника»,
г. Москва, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА¹⁶

Для решения рассматриваемой задачи в оборонно - промышленном комплексе (ОПК) используется «Методика оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения» [1, с. 1]. Названная методика

¹⁶ Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14 - 18 - 00519).

предназначена для оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения, по инвестиционным проектам, финансирование которых планируется осуществлять полностью или частично за счёт средств федерального бюджета [2, с. 30]. Оценка эффективности осуществляется на основе интегральной оценки эффективности, а также оценки эффективности на основе качественных и количественных критериев путём определения балла оценки по каждому из указанных критериев [3, с. 184]. Методика устанавливает общие требования к расчёту интегральной оценки эффективности, а также к расчёту оценки эффективности на основе качественных и количественных критериев [4, с. 261]. Среди критериев оценки, предусмотренных в «Методике оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения»:

- конечные социально - экономические результаты реализации проекта по различным видам деятельности и типам проектов – эффект для потребителей, населения, получаемый от товаров, работ или услуг, произведённых после реализации инвестиционного проекта. При этом должно быть не менее одного количественного показателя, характеризующего указанные конечные результаты [5, с. 169];

- соответствие цели инвестиционного проекта приоритетам и целям, определённым в прогнозах и программах социально - экономического развития РФ, государственной программе вооружения, отраслевых доктринах, концепциях и стратегиях развития на среднесрочный и долгосрочный периоды [6, с. 212];

- комплексный подход к реализации конкретной проблемы в рамках инвестиционного проекта во взаимосвязи с программными мероприятиями, реализуемыми в рамках долгосрочных (федеральных) целевых программ, ведомственных целевых программ и соответствующих региональных программ [7, с. 145];

- значения количественных и качественных показателей результатов реализации инвестиционного проекта [8, с. 286];

- наличие потребителей продукции (услуг), создаваемой в результате реализации инвестиционного проекта, в количестве, достаточном для обеспечения, проектируемого (нормативного) уровня использования проектной мощности объекта инвестирования и т.д. [9, с. 241].

В «Методике оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения» в инвестиционных проектах по производственным объектам количественными показателями, характеризующими результаты проекта, являются:

- прямым (непосредственным) результатом – мощность объекта, в соответствующих натуральных единицах измерения [10, с. 173];

- конечными результатами: количество создаваемых рабочих мест, единицы; конечные технико - экономические результаты с учётом типа проекта [11, с. 42].

Однако, рассматриваемая методика, с нашей точки зрения, обладает рядом недостатков [12, с. 72]. Инструментарий оценки взаимосвязей инвестиционных и производственно - технологических показателей эффективности, а также влияния эффективности инвестиций на инновационное развитие предприятий - пользователей инвестициями (что очень важно для ОПК как высокотехнологичного комплекса) в «Методике оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения» отсутствуют [13, с. 122; 14, с. 15]. Отмеченные обстоятельства предопределяют необходимость ее дальнейшего совершенствования путем включения в нее инструментария оценки соответствующей эффективности научно производственной и инновационной деятельности предприятий - пользователей инвестициями [15, с. 17].

Методологически решение указанной задачи должно базироваться на конкретизации указанной федеральной «Методики...» применительно к отраслевой специфике научно - производственного и инновационного развития предприятий ОПК во взаимосвязи экономической эффективности инвестиций и затрат, направляемых для развития и технического перевооружения общепромышленного и инновационного производств предприятий, с эффективностью их научно - производственного и инновационного развития в результате реализации инвестиционных проектов [16, с. 19]. При этом учитывается необходимость достижения целевых индикаторов и показателей, предусмотренных в Федеральных целевых программах и Государственных программах, а также в программах производственно - технологического и инновационного развития предприятий и интегрированных структур ОПК на среднесрочный и долгосрочный периоды [17, с. 151].

Список использованной литературы

1. Методика оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения. Утверждена приказом Министерства экономического развития РФ от 24.02.2009 г. №58.
2. Батьковский А.М. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса на основе данных бухгалтерской отчетности. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 февраля 2015 г., г. Уфа). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. – С. 29 - 31.
3. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Рейтинговая оценка финансово - экономического состояния предприятий на основе метода анализа иерархий. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 2. – С. 182 - 189.
4. Батьковский А.М., Кравчук П.В., Кравчук И.А. Оценка эффективности государственной поддержки высокотехнологичных предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). Выпуск 1. – 2015. – № 3. – С. 258 - 277.
5. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оценка инновационных проектов, реализуемых предприятиями радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 1. – № 5. – С. 165 - 176.
6. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 2. – 2015. – № 4. – С. 204 - 222.
7. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово - экономического состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 1. – С. 140 - 150.
8. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 280 - 303.
9. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталев Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеchnическая (ОТ). Выпуск 1. – 2015. – № 2. – С. 238 - 258.
10. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Фомина А.В. Оценка рисков реализации инновационных проектов в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. – 2014. – № 3. – С. 168 - 182.

11. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Риски реализации проектов создания продукции военного назначения. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. – 2014 – № 2. – С. 32 - 52.

12. Фомина А.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление развитием высокотехнологических предприятий наукоемких отраслей промышленности. – М.: Креативная экономика, 2014. – 400 с.

13. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: онтоПринт, 2011. – 202 с

14. Батьковский А.М. Инструментарий оценки эффективности государственной поддержки предприятий оборонно - промышленного комплекса. // Инструменты современной научной деятельности: сборник статей Международной научно - практической конференции (8 февраля 2016 г., г. Магнитогорск). В 2 ч. Ч.1 - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С. 14 - 16.

15. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий оценки степени реализации государственных программ развития оборонно - промышленного комплекса. // Инструменты современной научной деятельности: сборник статей Международной научно - практической конференции (8 февраля 2016 г., г. Магнитогорск). В 2 ч. Ч.1 - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С. 16 - 18.

16. Батьковский А.М. Экономико - математический инструментарий оценки инновационных проектов и управления их реализацией. // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2011. – № 1. – С. 15 - 20.

17. Батьковский А.М. Методика оценки эффективности инвестиционной программы финансового оздоровления и инновационного развития предприятия РЭК. // Радиопромышленность. – 2011. – № 1. – С. 142 - 154.

© Батьковский А.М., 2016

Белова С.Н.,

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры организации
финансово - экономического и тылового обеспечения
Академии управления МВД России,
г. Москва, Российская Федерация

СОБИРАЕМОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ КАК ОДИН ИЗ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ

Значение научно обоснованного подхода к расчету уровня собираемости налогов определяется тем, что этот показатель используется при прогнозировании налоговых поступлений и налогового потенциала субъектов РФ, а также для оценки эффективности деятельности главных администраторов (администраторов) доходов бюджетов. Низкий, в сравнении с потенциально возможным, уровень собираемости налогов в бюджеты всех уровней рассматривается как одна из угроз бюджетно - налоговой безопасности.

Пополнение бюджета связано с собираемостью налоговых и неналоговых платежей.

Понятие «собираемость налогов» появилась в 1993 - 1994 гг. в связи с резким падением налоговых доходов бюджетов всех уровней, кризисом платежно - расчетной системы, развитием надежных форм расчетов (взаимозачеты, бартер).

В большом толковом словаре налоговых терминов и норм «собираемость налогов» определена как «фактическое поступление платежей по налогам и сборам в бюджетную систему в течение финансового года» [1,498]. В современном толковом налоговом словаре данный термин вообще отсутствует [2].

Уровень собираемости доходов бюджетов является индикатором качества функционирования системы администрирования налоговых и неналоговых платежей. В свою очередь, администрирование платежей служит основой для повышения собираемости налогов.

По нашему мнению, уровень собираемости налогов главного администратора (администратора) доходов бюджета зависит от следующих факторов:

- особенностей администрируемых доходов бюджетов по видам;
- возможности изменения срока уплаты налогов (отсрочка, рассрочка);
- налоговой дисциплины и законопослушности плательщиков;
- других факторов, связанных с особенностями главного администратора доходов бюджетов, влияющих на уровень собираемости (наличие квалифицированных специалистов, оргштатная структура; активизация процесса выдачи, например, удостоверений частного охранника; увеличение объемов оказываемых услуг; перечисление средств от реализации высвобождаемого движимого и недвижимого и иного имущества) [3,100].

Уровень собираемости налогов ($У_{сн}$) рассчитывается как процентное отношение уплаченных налогов к начисленным:

$$У_{сн} = С_{фнп} / С_{но} * 100 \% (1),$$

где $С_{фнп}$ – фактические налоговые поступления за отчетный финансовый год;

$С_{но}$ - сумма налоговых обязательств (начислений) в отчетном финансовом году.

Существуют и другие способы исчисления собираемости налогов.

По нашему мнению при расчете уровня собираемости налогов необходимо учитывать прирост задолженности за отчетный финансовый год, т.к. в составе фактических налоговых и неналоговых поступлений за отчетный финансовый год отражаются поступления от погашения задолженности прошлых лет. Поэтому, в связи погашением отсроченной, рассроченной или приостановленной к взысканию задолженности, уровень собираемости нередко оказывается выше 100 % .

Поступления в счет погашения задолженности и по пересчетам по отмененным налогам, сборам и иным налоговым платежам выделены отдельной строкой в разрезе бюджетов (в форме налоговой отчетности №1 - НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации») [4]. В связи с тем, что поступления в счет погашения по действующим налогам отдельно не выделены, то возможность определения фактических поступлений за отчетный период отсутствует.

Современные научные исследования ученых также подтверждают актуальность собираемости налогов. Например, Ю.А. Дадашева предлагает уровень собираемости рассчитывать от обратного - через уровень несобираемости налогов, который отражает наличие недоимки по текущим платежам и иным непоступлениям [5,32]. По ее мнению было бы правильнее в этом случае рассчитывать собираемость налогов по формуле:

$$У_{сн} = (С_{фнп} - С_{пз}) / С_{фнп} - С_{пз} + Н_{н} * 100 \% (2),$$

где $У_{сн}$ - уровень собираемости налогов;

$С_{фнп}$ – фактические налоговые поступления за отчетный финансовый год;

$Н_{н}$ – недоимка по текущим налоговым платежам;

$С_{пз}$ – поступления в счет погашения задолженности прошлых лет и по перерасчетам по отмененным налогам.

Мы не в полной мере разделяем точку зрения Ю.А. Дадашевой, подход которой несколько идеализирует менталитет российской действительности в сфере налогообложения. Предложенная ею формула, на наш взгляд, должна быть скорректирована коэффициентами коррупциогенности, позволяющими учитывать всю полноту поступлений в доходы бюджетов любого уровня. Это подтверждается информацией из различных источников о многочисленных «перегибах на местах». В этом плане представляется целесообразным изучить оценочный подход налоговых органов при выездных налоговых проверках.

Прогнозирование налоговых и неналоговых поступлений с учетом уровня собираемости, достигнутого в отчетном финансовом году, по сути означает, что определенная (хоть и незначительная) их часть окажется несобранной, т.е. прогнозируется неполная собираемость налогов

Актуальность контроля за собираемостью налогов подтверждается тем, что данный критерий включен в систему оценки управлений ФНС по субъекту РФ, МИ ФНС по крупнейшим налогоплательщикам и учитывается в целях материального стимулирования работников территориальных налоговых органов.

Кроме того, показатели собираемости доходов бюджетов признаны в качестве одних из целевых, характеризующих деятельность органов внутренних дел (далее – ОВД). Установлены следующие показатели собираемости доходной части бюджетов РФ:

- эффективность пополнения доходной части консолидированного бюджета – как процент взыскания административных штрафов, наложенных ОВД;

- как соотношение доходов к установленному заданию по сбору доходов федерального бюджета;

- обеспечение пополнения бюджета РФ (федерального бюджета) путем выявления и расследования преступлений (с учетом материалов об отказе в возбуждении уголовного дела) – как доля от суммы пополнения федерального бюджета на 1 сотрудника (подразделения по налоговым преступлениям).

Таким образом, необходимо утвердить критерии оценки деятельности администраторов доходов бюджетов в подразделениях ОВД, которые будут учитывать не только эффективность мероприятий по контролю за собираемостью доходов, но и уровень администрирования в конкретном подразделении. На основании этих критериев необходимо собираемость налоговых и неналоговых доходов рассматривать как показатель результативности и эффективности администрирования доходов бюджетов подразделениями системы МВД России.

Кроме того, для совершенствования механизма администрирования доходов бюджетов можно предусмотреть создание единых ведомственных информационных центров, разработать стандартные схемы и порядок действий с территориальными органами субъекта РФ – участниками процесса администрирования доходов бюджетов: федеральным казначейством, кредитными учреждениями, судами, службой судебных приставов и др.

Список использованной литературы:

1. Большой толковый словарь налоговых терминов и норм // М.: Гелиос АРВ. 2002. 578 с.
2. Современный толковый налоговый словарь / под ред. А. Э. Сердюкова. - М.: Статус - Кво 97, 2006. 480 с.
3. Белова С.Н. Формирование экономического механизма администрирования неналоговых доходов бюджетов: дисс. ... канд. экон. наук. 08.00.10. – М., 2013. 262 с.

4. Об утверждении форм статистической налоговой отчетности Федеральной налоговой службы на 2009 год: приказ Федеральной налоговой службы России от 23.12.2008 г. №ММ - 3 - 1 / 678@ (в ред. Приказа ФНС России от 18.02.2009 г. № ММ - 7 - 1 / 73@). Доступ из справ. - правовой системы «Консультант плюс».

5. Дадашева Ю.А. К вопросу о методах оценки уровня собираемости налогов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2009. №12. С.30 - 35.

© Белова С.Н., 2016

Бойко Л.В.,
студентка 2 курса
факультет экономики и управления
ФГБОУ ВПО «ОрелГИЭТ»,
г. Орел, Российская Федерация

НОРМАТИВНО - СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Бухгалтерский учет является одним из ключевых звеньев в деятельности любой организации, от правильности и точности ведения которого зависит финансовое благополучие бизнеса. Современное предприятие предполагает огромное число хозяйственных операций, которые отражаются соответствующими информационными потоками. Бухгалтерский учет включает в себя многократное повторение одних и тех же вычислительных действий, и подготовку большого количества платежных документов и отчетов. В связи с этим традиционное ведение бухгалтерского учета предполагает сложный и кропотливый труд бухгалтеров, требующий значительных сил и знаний. В настоящее время широкое применение получили программные продукты «1С: Предприятие» (рисунок 1).

«1С: Предприятие» – это компьютерная программа, предназначенная для автоматизации деятельности организаций и частных лиц. Программа «1С: Предприятие» состоит из двух частей: платформа «1С: Предприятие» и прикладное решение (или «конфигурация») (рисунок 2). Платформа «1С: Предприятие» – это и есть основа, главная программа, прикладное решение (конфигурация) - это специальный комплект файлов, который может распространяться отдельно от платформы. Исходя из сравнительной характеристики, приведенной в таблице 4 можно выделить следующие преимущества программы «1С: Предприятия 8»: в одной программе можно вести учет организаций с различными системами налогообложения, можно вести учет как организаций, так и индивидуальных предпринимателей. Однако существуют как преимущества программы «1С: Предприятия 8», так и недостатки (рисунок 2) [1, с. 455].

Ряд документов создаются непосредственно в программе, и она должна максимально упростить эту процедуру. Автоматическая нумерация документов и подстановка дат, выбор значений из справочника вместо ввода информации с помощью клавиатуры существенно ускоряет и упрощает создание документов. Если в документах есть расчетная часть, например, следует отдельно выделить НДС, то программа автоматически выполнит нужные расчеты [2, с. 60].

Программа самостоятельно выведет нужную сумму прописью. Остальные документы попадают в бухгалтерию из других подразделений или из сторонних организаций. В этом

случае ввести документ в компьютер, не меняя при этом никакой информации. Для облегчения ввода во многих программах используются различные справочники, которые существенно помогают при вводе множества однотипных документов. Предусмотрены такие варианты, как зачет аванса без указания договора, зачет аванса только по договору и без зачета аванса. В поле «Налоги» указывается вариант учета НДС (без налогов, в сумме, сверху).

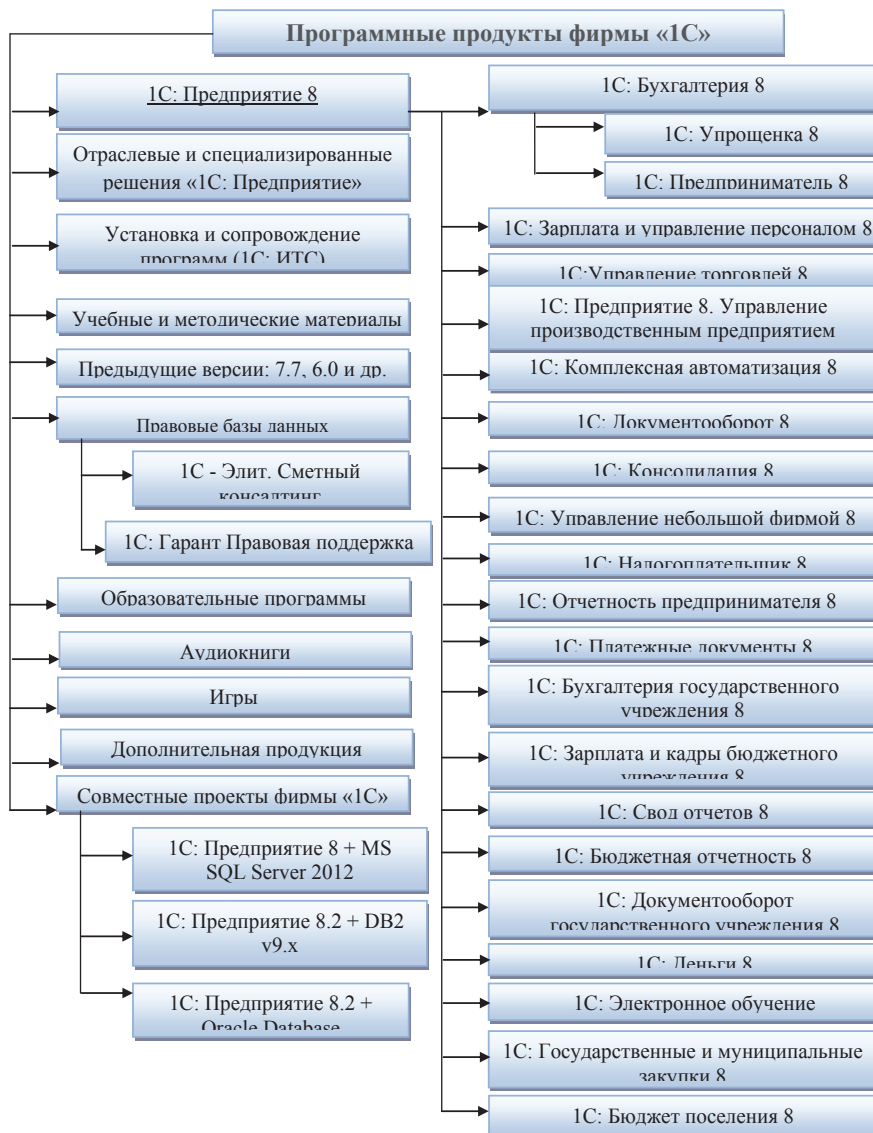


Рисунок 1 – Программные продукты фирмы «1С»

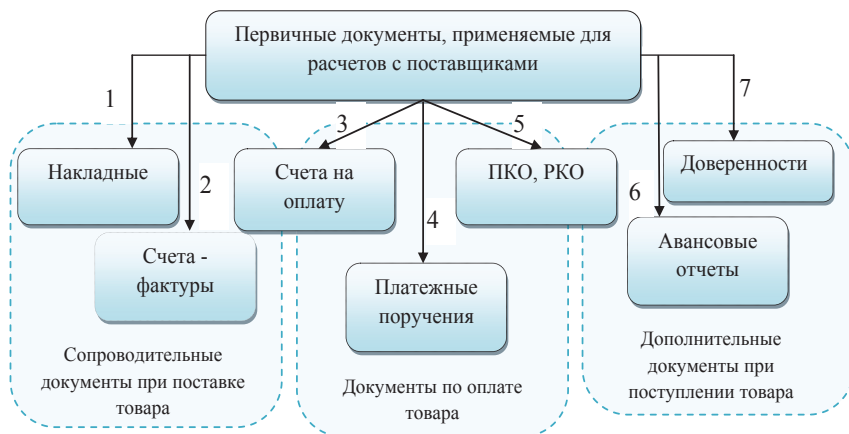
Поле «Склад» предназначено для выбора склада, на который поступают товары. В поле «Поставщик» указывается контрагент, который поставяет данные товары, ниже обозначен договор с ним, на основании которого произведена поставка, что повысит эффективность работы с поставщиками [3, с. 29].



Рисунок 2 – Преимущества и недостатки программы «1С: Предприятия 8»

Для расчета с поставщиками на предприятии первичные документы (рисунок 3). В табличной части документа отражаются поступившие номенклатурные позиции с указанием количества, цены, суммы и НДС. После проведения документ делает проводки. По окончании квартала по результатам хозяйственной деятельности организации формируются «Книги покупок (продаж)», где отражаются все произведенные операции за налоговый период по приобретению (продаже) материальных ценностей [2, 3]. Счёт на оплату – документ, фиксирующий предварительную договоренность о покупке товаров (услуг), единой формы которого не существует, обязательными реквизитами являются порядковый номер документа, дата, платежные реквизиты продавца, перечень приобретаемых товаров (услуг), реквизиты договора. Кроме платежных поручений для оплаты поставщику на предприятии используются так же и расходные кассовые ордера (РКО). Средства работы программы с документами позволяют организовать ввод документов, их произвольное распределение по журналам и поиск любого документами по различным критериям: номеру, дате, сумме, контрагенту. Созданные документы хранятся в программе, чтобы в любой момент их можно было просмотреть и при необходимости откорректировать [4, с. 153]. Следует отметить, что не всегда в бухгалтерию документы попадают в установленный срок и в нужном виде, приходится вводить информацию не из

документа, а по устному изложению, а соответствующий документ появляется значительно позже.



где 1 – поступление товаров; 2 – формирование документа «Счет - фактура»; 3 – оплата счета; 4 – формирование документа «Платежное поручение»; 5 - документальное оформление приходного и расходного кассовых ордеров; 6 – формирование документа «Авансовый отчет»; 7 – оформление документа «Доверенность» на получение товара.

Рисунок 3 – Первичные документы, применяемые для расчета с поставщиками

Данная практика противоречит правилам бухгалтерского учета. Именно поэтому важно, чтобы программа позволяла изменять документы задним числом, а также изменения не нарушали все дальнейшие операции, выполненные после введения документа, чем совершеннее бухгалтерская программа и чем лучше она настроена на особенности учета на конкретном предприятии, тем меньше операций вводится вручную.

Список использованной литературы:

1. Илюхина Н.А. Методические основы и принципы учета затрат на производство. Илюхина Н.А., Лытнева Н.А., Боброва Е.А. В сборнике: SCIENCE, TECHNOLOGY AND LIFE - 2014 Proceedings of the international scientific conference. Editors V.A. Iljuhina, V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S.Mal'. 2015. С. 455 - 463.
2. Илюхина Н.А. Оценка незавершенного производства в промышленности. Аудиторские ведомости. 2006. № 3. С. 60 - 65.
3. Илюхина Н.А. Порядок переоценки объектов нематериальных активов. Аудиторские ведомости. 2009. № 7. С. 29 - 33.
4. Илюхина Н.А., Недозор А.С. Техника ведения расчетных операций в бухгалтерских автоматизированных системах. Научные записки ОрелГИЭТ, 2014, № 1 (9), с. 153 - 163

© Бойко Л.В., 2016

Бондарская О.В.,
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономический анализ и качество»
ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»

Бондарская Т.А.,
доктор экономических наук, доцент кафедры
«Экономический анализ и качество» ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный
технический университет»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕГИОНЕ: АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ

На сегодняшний день анализ эффективности развития и управления предпринимательской деятельностью конкретного предприятия, а также по региону в целом сводится к расчету только финансовых показателей. Однако финансовые результаты могут быть получены только в результате оптимизации внутренних процессов, удовлетворения потребностей общества, эффективного использования на предприятиях существующего человеческого, информационного и организационного капитала. В связи с этим, актуальным является вопрос разработки системы показателей эффективности, охватывающий все основные аспекты развития предпринимательской деятельности на региональном уровне [1].

Для анализа эффективности развития и управления предпринимательской деятельностью нами рассмотрена сфера недвижимости Тамбовского региона (на примере ООО ОПЦ «Альтаир»).

Нами были проведены исследования, которые помогли провести конкурентный анализ рынка, потребительские предпочтения, анализ основных ключевых характеристик, сегментацию потребителей по покупательским предпочтениям, исследование оптимального диапазона цен, а также расчет коэффициента потребительской привлекательности услуг оценочных компаний в городе Тамбове и области.

Рассмотрим более подробно конкурентный анализ рынка. В ходе опроса были выявлены наиболее популярные оценочные компании города Тамбова и Тамбовской области. Нахождение наиболее популярных оценочных фирм было в вопросе анкеты (рис. 1):

Услугами какой оценочной компании Вы пользуетесь?

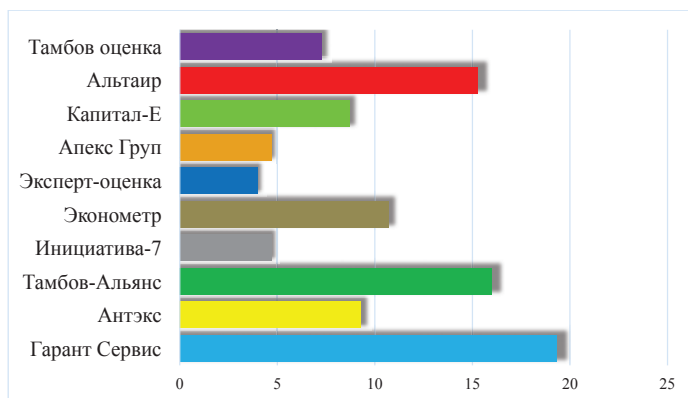


Рисунок 1 – Предпочтения оценочных компаний

Данные опроса показали, что наиболее популярной оценочной компанией в Тамбове является фирма «Гарант Сервис», ее выбрали 19 % опрошенных (29 человек), далее следует фирма «Тамбов - Альянс» – 16 % респондентов (24 человека). Третье же место по популярности занимает оценочно - правовой центр «Альтаир» – 15 % (23 человека), что довольно неплохой результат для столь малой компании. ООО ОПЦ «Альтаир» является весьма мощным соперником для многих других крупных аналогичных фирм - конкурентов.

Далее анкетирование показало, чем более всего руководствуются потребители при выборе оценочных компаний (рис. 2):

Почему Вы отдаете предпочтение именно этой фирме?

- Высокое качество обслуживания;
- Быстрота производимых работ;
- Приемлемые цены;
- Хорошая репутация;
- Высококвалифицированный и отзывчивый персонал.

Из опроса видно, что важнейшим принципом при выборе оценочной фирмы является высокое качество обслуживания – 42 % (62 человека), 21 % (32 человека) опрошенных ответили, что для них наиболее важный фактор – быстрота производимых работ. Одинаковый процент набрали такие характеристики как: репутация фирмы и высококвалифицированный и отзывчивый персонал – 10 % (15 человек). Для 17 % респондентов (26 человек) главной характеристикой оказалась цена.



Рисунок 2 – Предпочтения по основным параметрам

По данным опроса можно сделать вывод о том, что большинство людей при выборе оценочной компании опираются на высокое качество и скорость произведенных работ, а не

полностью на цены. Это объясняется тем, что люди готовы заплатить большую сумму за оказанные услуги, лишь бы они были выполнены качественно и своевременно. Именно эти факторы играют ключевую роль в ситуациях, когда необходимо в предельно сжатые сроки произвести оценку (например, после ДТП или других причиненных ущербов для скорейшего восстановления прежнего состояния имущества).

Теперь рассмотрим степень важности для потребителей всех наиболее популярных характеристик оценочных компаний. Данная зависимость располагается в следующем вопросе анкеты.

Расположите следующие факторы, которыми Вы руководствуетесь при выборе оценочной компании, по степени важности по 5 - бальной шкале: (где 5 баллов – очень важно, 1 балл – совсем неважно) (рис.3):

Факторы	Степень важности
Цена	
Качество выполнения работ	
Скорость выполнения работ	
Репутация компании	
Рекомендации кого - либо	
Ассортимент выполняемых работ	
Квалификация персонала	
Доброжелательность и отзывчивость персонала	
Удобство места расположения компании	
Точность производимой оценки	
Хорошее оформление отчетов по произведенной оценке	
Размер компании (имеет ли филиалы / дочерние предприятия)	

Результаты опроса представлены ниже:



Рисунок 3 – Важность цены

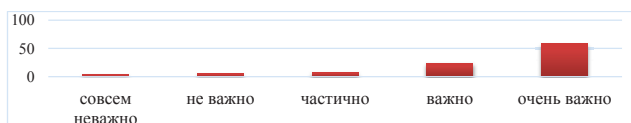


Рисунок 4 – Важность качества выполнения работ



Рисунок 5 – Важность скорости выполнения работ

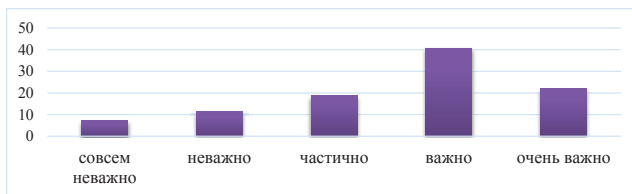


Рисунок 6 – Важность репутации



Рисунок 7 – Важность рекомендаций кого - либо



Рисунок 8 – Важность ассортимента выполняемых работ



Рисунок 9 – Важность квалификации персонала



Рисунок 10 – Важность доброжелательности и отзывчивости персонала



Рисунок 11 – Важность места расположения компании



Рисунок 12 – Важность точности производимой оценки

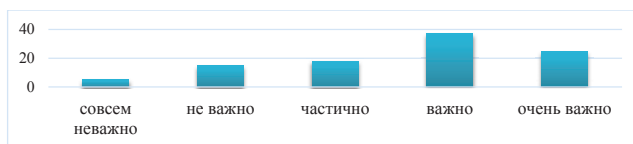


Рисунок 13 – Важность хорошего оформления отчетов по произведенной оценке



Рисунок 14 – Важность размера компании

Далее по полученным результатам проведем сегментацию потребителей по покупательским предпочтениям, т.е. важности критериев в процессе как приобретения самой услуги, так и точки оказания услуги. Для этого проведем факторный и кластерный анализы.

1) *Факторный анализ* – это процедура, с помощью которой большое число переменных, относящихся к имеющимся наблюдениям, сводят к меньшему количеству независимых влияющих величин, называемых факторами. При этом в один фактор объединяются переменные, сильно коррелирующие между собой.

Целью факторного анализа является нахождение таких комплексных факторов, которые как можно более полно объясняют наблюдаемые связи между переменными, имеющимися в наличии [2].

При проведении факторного анализа удалось отсортировать 12 критериев важности при выборе оценочной компании на 6 факторов:

- 1 фактор – рекомендации кого - либо, качество выполнения работ, ассортимент выполняемых работ;
- 2 фактор – доброжелательность и отзывчивость персонала, репутация компании;

- 3 фактор – хорошее оформление отчетов по произведенной оценке, точность производимой оценки;
- 4 фактор – цена, квалификация персонала;
- 5 фактор – удобство места расположения компании;
- 6 фактор – скорость выполнения работ, размер компании.

Таким образом, принадлежность предпочтений каждого респондента к определенному фактору определить не удалось, так как для каждого потребителя один и тот же фактор имеет разное значение важности.

2) *Кластерный анализ* – это совокупность методов, позволяющих классифицировать многомерные наблюдения. Кластерный анализ позволяет сокращать размерность данных, делать ее наглядной [3].

Во время проведения кластерного анализа было обнаружено 4 кластера, которые включают:

- 1 кластер – 108 человек (72 %);
- 2 кластер – 19 человек (13 %);
- 3 кластер – 17 человек (11 %);
- 4 кластер – 6 человек (4 %).

На основе кластерного анализа можно сделать вывод о том, что в 3 и 4 кластера входят преимущественно респонденты с уровнем доходов на одного члена семьи до 3000 рублей и 3000 - 6000 рублей.

Итак, исходя из факторного и кластерного анализа получилось, что 1 фактор абсолютно неважен для 4 кластера. Фактор 2 и фактор 5 абсолютно неважен для 2 и 3 кластеров. Остальных закономерностей обнаружено не было, поэтому заметного сегментирования потребителей по покупательским предпочтениям не наблюдается.

Факторный и кластерный анализ находятся в документах «Факторный анализ» и «Кластерный анализ» соответственно.

Для того, чтобы проанализировать эффективность развития и управления ООО ОПЦ «Альтаир», построим конкурентную карту регионального рынка оценочных услуг. В этом нам поможет проведение анкетирования №2 - №3, в которых приняли участие 100 человек.

С помощью анкетирования №2 мы определим оптимальный диапазон цен наиболее популярных услуг по оценке, которые были выявлены во второй главе курсовой работы (оценка ущерба, транспортных средств, а также оценка недвижимости), применяя PSM - метод.

Как правило, при использовании PSM - метода респондент называет цену исходя из собственных представлений. Поэтому ответы иногда оказываются далекими от реальных рыночных цен. Это связано с тем, что респонденты зачастую плохо помнят цены, даже если регулярно покупают исследуемый продукт.

В ходе проведения опроса каждому респонденту предстояла задача ответить по четырем вопросам, определяющие дешевые, недорогие, недешевые и предельно дорогие цены для оказываемых услуг по трем видам оценки:

- Оценка ущерба;
- Оценка транспортных средств;
- Оценка недвижимости.

Вопросы анкеты №2:

При какой цене Вы приобретете услугу и решите, что сделали выгодную покупку?

При какой цене Вы считаете, что данная услуга стоит дороже, чем следует, но все же купите ее?

Начиная с какой цены Вы решите, что данная услуга стоит слишком дорого, и не станете ее покупать?

Начиная с какой цены Вы решите, что цена вызывает сомнения в качестве этой услуги, и не станете ее приобретать?

1) Определим оптимальную цену для оценки стоимости ущерба.

Результаты анкетирования представлены на рисунке 15:

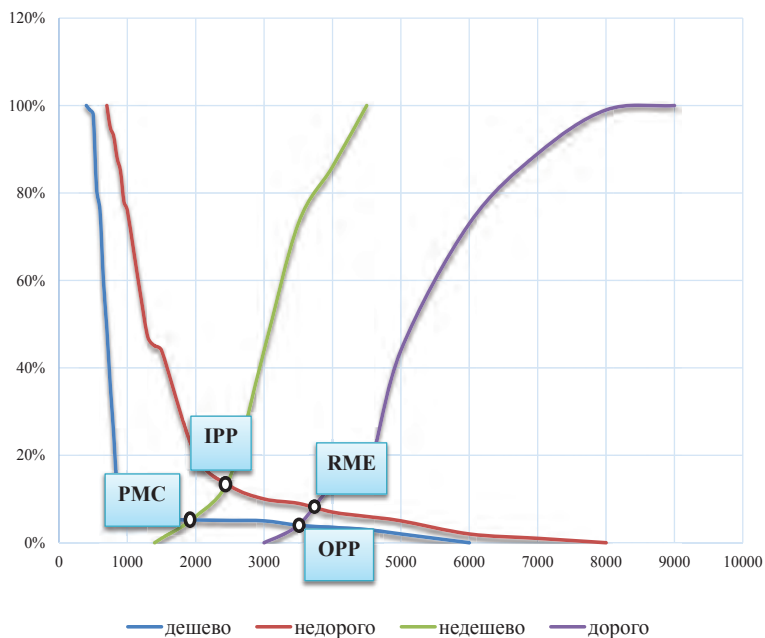


Рисунок 15 – Определение диапазона цен для услуг по оценке ущерба

Перед тем как интерпретировать результаты, рассмотрим основные показатели PSM - метода:

- *Точка безразличия* (IPP — indifference price point) — точка пересечения кривых «недорого» и «недешево». Респонденты воспринимают эту цену как «нормальную», наиболее подходящую для продукта в сложившихся на рынке условиях;

- *Точка предельной дешевизны*, нижний порог цены (PMC — point of marginal cheapness) — точка пересечения кривых «слишком дешево» и «недешево». При более низкой цене доля покупателей, отказывающихся от покупки из-за сомнений в качестве продукта, начинает стремительно увеличиваться;

- Точка предельной дороговизны, верхний порог цены (PME — point of marginal expensiveness) — точка пересечения кривых «недорого» и «слишком дорого». При более высокой цене существенно возрастает доля покупателей, отказывающихся от покупки из-за чрезмерно высокой цены;

- Точка оптимальной цены (OPP — optimum price point) — точка пересечения кривых «слишком дешево» и «слишком дорого». Цена является оптимальной, так как в этой точке число потенциальных покупателей предельно велико.

Как видно из построенного графика, границы диапазона приемлемых цен (RAP), который определяется прямой от точки PMC до точки RME, за услуги по оценке ущерба лежат в пределах 1700 - 3800 рублей. Точка оптимальной цены (OPP) равна 3500 рублей, точка безразличия (IPP) – 2500 рублей, точка предельной дешевизны (PMC) – 1700 рублей, точка предельной дороговизны (RME) – 3800 рублей.

2) Определим оптимальную цену для оценки транспортных средств:

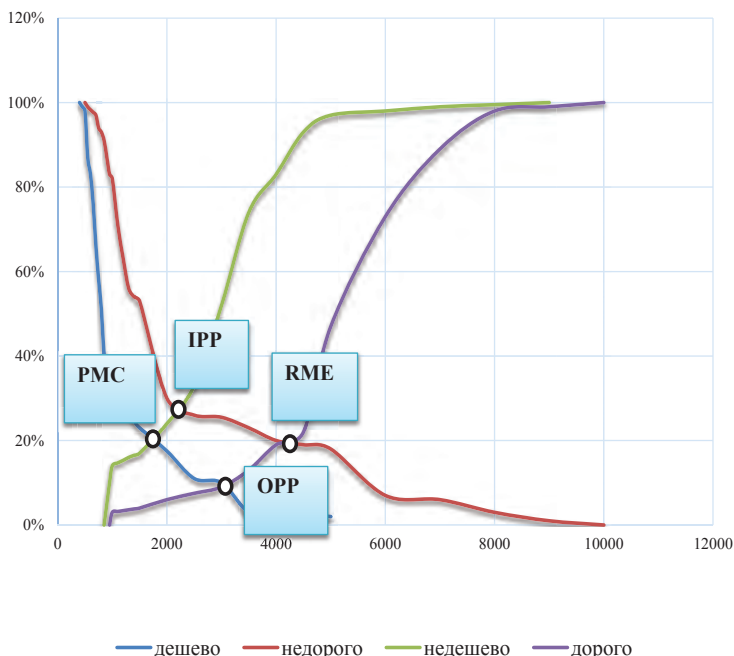


Рисунок 16 – Определение диапазона цен для услуг по оценке транспортных средств

Из данного графика видно, что диапазон приемлемых цен (RAP) для услуг по оценке транспортных средств составляет сумму от 1800 - 4200 рублей. Точка оптимальной цены (OPP) равна 3000 рублей, точка безразличия (IPP) – 2200 рублей, точка предельной дешевизны (PMC) – 1800 рублей, точка предельной дороговизны (RME) – 4200 рублей.

3) Определим оптимальную цену для оценки недвижимости:

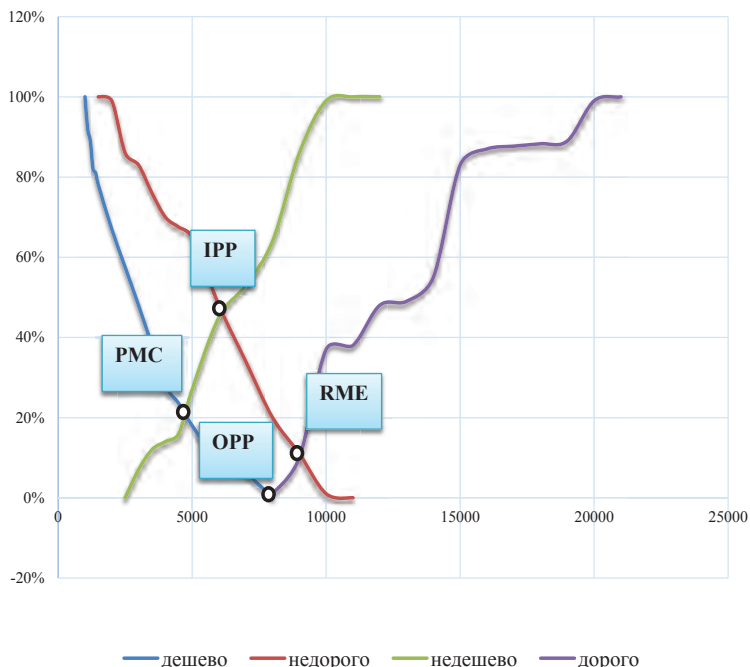


Рисунок 17 – Определение диапазона оптимальных цен для услуг по оценке недвижимости

Как показывает (рис.17), респонденты определили диапазон приемлемых цен для услуг по оценке недвижимости, который составляет сумму от 4000 рублей до 9500 рублей. OPP на данном графике составляет 8000 рублей, IPP – 6000 рублей, PMC – 4500 рублей, RME – 9000 рублей.

Таким образом, на основе проведенного исследования по определению оптимальных цен по оценочным услугам, оказалось, что оптимальная стоимость для потребителей практически совпадает с реальными ценами услуг ООО ОПЦ «Альтаир». Например, цены данной оценочной компании по определению стоимости квартир, жилых домов и коттеджей составляют 3000 - 9000 рублей. За оценку автотранспортных средств фирма берется, начиная от суммы равной 1500 рублей и более, в зависимости от типа транспорта. Оценить причиненный ущерб любому имуществу в «Альтаир» стоит 4000 - 7000 рублей. Подробные тарифы по оценке ООО ОПЦ «Альтаир» находятся в приложении.

Далее для завершения анализа эффективности управления и развития предпринимательской деятельностью (на примере ООО ОПЦ «Альтаир») проведем расчет коэффициента потребительской привлекательности услуг (СА) трех наиболее узнаваемых и востребованных оценочных компаний в городе Тамбове, которые были определены выше (анкета №3).

Таблица 1

Матрица средневзвешенных оценок потребителями оценочных компаний (трех наиболее популярных фирм: Гарант Сервис, Тамбов - Альянс, Альтаир)

Параметры	Гарант Сервис	Тамбов - Альянс	Альтаир
Цена	4,89	4,8	4,8
Качество обслуживания	4,84	4,61	4,7
Скорость выполнения работ	4,65	4,59	4,61
Репутация	4,81	4,54	4,89
Высококвалифицированный и отзывчивый персонал	4,61	4,55	4,67
Общая оценка	4,85	4,59	4,78

Таблица 2

Стандартизированные коэффициенты по каждой фирме

Параметры	Гарант Сервис	Тамбов - Альянс	Альтаир
Цена			0,258
Качество обслуживания	0,251	0,229	
Скорость выполнения работ	0,295	0,35	0,44
Репутация	0,268	0,325	
Высококвалифицированный и отзывчивый персонал	0,333	0,176	0,161
N	4	4	3

Расчеты СА по каждой оценочной компании:

1) *Гарант Сервис:*

$$СА = (0,251 * 2 + 0,295 * 2 + 0,268 * 2 + 0,333 * 2) / 4 = 0,5735;$$

2) *Тамбов - Альянс:*

$$СА = (0,229 * 2 + 0,35 * 2 + 0,325 * 2 + 0,176 * 2) / 4 = 0,54;$$

3) *Альтаир:*

$$СА = (0,258 * 2 + 0,44 * 2 + 0,161) / 3 = 0,519.$$

Таблица 3

Результаты расчета СА

Фирмы	Гарант Сервис	Тамбов - Альянс	Альтаир
Потребительская привлекательность	0,5735	0,54	0,519

На основе вышепредложенных расчетов СА получилось, что наибольшей потребительской привлекательностью из трех оценочных компаний обладает фирма «Гарант Сервис», далее идет «Тамбов - Альянс». Наименьшей привлекательностью

обладает компания «Альтаир». Полученные данные еще раз подтверждают ранее выявленные результаты анализа конкурентного рынка, что фирма «Альтаир» занимает одно из лидирующих положений среди остальных оценочных компаний в Тамбове и Тамбовской области.

Таким образом, на основе проведенного нами исследования можно сделать вывод о том, что региональное предприятие - ООО ОПЦ «Альтаир» является одним из наиболее популярных оценочных компаний и составляет жесткую конкуренцию аналогичным фирмам не только из - за своих отдельных качеств, но и из - за того, что стоимость услуги удовлетворяет запросам потребителей (следовательно, спрос на услуги будет всегда, цена – приемлемая, качество и доверие к компании – высокое).

Список используемых источников:

1. Bondarskaya T.A., Bondarskaya O.V. Economia e Direzione Regionale. L'influenza dei cambiamenti istituzionali ai organizzativo ed economico toolkit di sviluppo piccoli centri. Italian Science Review. Online Digest ISSUE. 10(19). OCTOBER, 2014. ISSN: 2308 - 832X. PP. 194 - 201.

2. Викинаука. Кластерный анализ. Режим доступа: http://ru.science.wikia.com/wiki/%D0%9A%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7.

3. Проценко С.И. Измерение чувствительности к цене. Журнал «Sales business / Продажи», № 11, 2013. – 19 с.

© Бондарская О.В., 2016

© Бондарская Т.А. 2016

Буренкова В.А.

студентка 1 курса КубГТУ,
г.Краснодар, РФ

Гавриш Е.С.,

доцент, к.э.н., КубГТУ,
г.Краснодар, РФ

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ОБЪЕМА И СТРУКТУРЫ БЮДЖЕТА КОРЕНОВСКОГО ГОРОДСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ

Анализ изменений объема и структуры доходной части бюджета Кореновского городского поселения свидетельствует, что экономическое состояние за рассматриваемый период улучшилось – доходы местного бюджета в 2011 году составляют 205131,3 тыс. руб., а в 2013 году – 218721,8 тыс. руб., что на 6,6 % больше, чем в базовом периоде (рис.1) [8, с.84].



Рис.1. Объем доходной части местного бюджета Кореновского городского поселения за 2011 год [1, с.223]

Рост общего объема дохода обусловлен заметным увеличением отдельных статей доходов, что показывает определенный в процессе анализа темп роста [7, с.25].

Так налоговые доходы в 2013 году составили 160123 тыс. руб., увеличившись на 67,7 % по сравнению с 2011 годом (рис.2).



Рис.2. Объем доходной части местного бюджета Кореновского городского поселения за 2013 год [2, с.74]

Такой рост обусловлен: увеличением налогов на имущество физических лиц с 551,5 тыс. руб. в 2011 году до 4575,3 тыс. руб. в 2013 году (темп роста 829,6 %); увеличением земельного налога, который вырос на 76,2 % [3, с.23]. Такие темпы роста этих налогов связаны с переносом сроков налогов; увеличением налога на доходы физических лиц (темп роста 179,9 %), вследствие роста заработных плат и иных видов доходов граждан [6, с.19]. Также значительно вырос единый сельскохозяйственный налог с 775,3 тыс. руб. в 2011 году до 1765,4 тыс. руб. в 2013 году. Его темп роста составил 227,7 % , что связано с увеличением производства сельскохозяйственной продукции [4, с.172].

Заметно сократились неналоговые поступления с 23112,8 тыс. руб. в 2011 году до 20435,1 тыс. руб. в 2013 году или на 11,6 % [5, с.198]. Это может быть обусловлено за счёт снижения налогов на доходы от сдачи в аренду имущества, за счет снижения налогов на доходы от оказания платных услуг.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что положительная динамика по таким налогам, как налог на доходы физических лиц, единый сельскохозяйственный налог, свидетельствует о стабильной экономической ситуации, о повышении уровня жизни населения в Кореновском городском поселении за счет увеличения заработных плат в бюджетной и производственной сфере, а также обеспечением со стороны органов местного самоуправления и налоговых органов качества администрирования доходных источников.

Список использованной литературы:

1. Gavrish E.S. Cluster analysis of companies of the hotel industry of Ukraine // Журнал «БИЗНЕС - ИНФОРМ» - 2013. - №7. – С.216 - 224
2. Гавриш Е.С. Проблемы и перспективы развития гостиничного хозяйства Украины // Сборник «Стратегия социально - экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты» - 2011. – С.72 - 74
3. Gavrysh K.S. Efficiency of the employment potential use in the hospitality // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, ДонНУЭТ. – 2014. – С.23
4. Набиева Е.Б., Гавриш Е.С. Анализ инвестиционного потенциала Краснодарского края // Сборник «Научных статей ФЭУБ ФГБОУ ВПО КубГТУ». Краснодар. - 2015. – С.171 - 172
5. Яценко А.Н., Гавриш Е.С. Управление конфликтами, стрессами и организационными изменениями // Сборник «Научных статей ФЭУБ ФГБОУ ВПО КубГТУ». Краснодар. - 2015. – С.197 - 198
6. Гавриш Е.С. Анализ деятельности предприятий общественного питания Краснодарского края // Сборник «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры. Взгляд молодых» - 2015. – С.19 - 22
7. Гавриш Е.С. Мотивация как элемент системы управления персоналом предприятия // Сборник «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры. Взгляд молодых» - 2015. – С.23 - 25
8. Гавриш Е.С. SWOT - анализ предприятий общественного питания (на примере сети ресторанов «MC DONALDS») // Сборник «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры. Взгляд молодых» - 2015. – С.84 - 85

© Буренкова В.А., Гавриш Е.С., 2016

Быковский Н.В.,

студент 1 курса магистратуры экономического факультета
ФГБОУ ВО «Донской ГАУ»

Владимирова А.В.,

к. э. н., доц., ФГБОУ ВО «Донской ГАУ»

пос. Персиановский, Октябрьский район, Ростовская область, Россия

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Введение

“Единственное средство удержать государство в состоянии независимости от кого либо – это сельское хозяйство. Обладай вы хоть всеми богатствами мира, если вам нечем питаться – вы зависите от других... Торговля создает богатство, но сельское хозяйство обеспечивает свободу.”

Жан Жак Руссо

Данная научная статья, не просто так начинается с цитаты французского философа эпохи просвещения. Сельское хозяйство имеет колоссальную роль, для развития государства.

Обеспечение населения страны, продуктами собственного сельского производства, является залогом к суверенитету. Роль экономистов и экономической науки, для развития сельской отрасли, начиная с “Индустриальной эпохи”, постоянно увеличивается. Экономическая наука, всегда стремилась разобраться в наиболее выгодных способах получения прибыли, с предприятия, и помочь избежать негативных последствий, в результате непродуманного ведения дел, на предприятии. Для сельского хозяйства, в условиях глобализации “Мировой экономики”, как некогда стало актуальным, помощь в ведении дел, для получения максимальной прибыли, со стороны ученых экономистов.

Цель:

- Рассмотреть роль и влияние, экономической науки, на сельское хозяйство в Российской Федерации.

Задачи:

- Определить проблемы и перспективы, экономической науки, в ее влиянии на отрасль сельского хозяйства.

В ходе изучения данной проблемы, была проанализирована и изучена роль экономической науки, в развитии сельского хозяйства, начиная с конца 19 века и заканчивая нашим временем. После этого были выявлены основные проблемы и перспективы развития, сотрудничества экономистов и участников аграрного спектра экономики.

Исследование проходило в форме “Теоретического анализа”.

Результаты исследования

На протяжении долгого периода времени, сельский спектр экономики, влиял на пополнение казны Российского государства. Государство считало сельское хозяйство своей вотчиной, и прилагала огромные усилия, для преодоления проблем, связанных с влиянием погоды. Как и в Российской империи, так и в Советском союзе, развитие сельского хозяйства, было на первых местах, а роль экономистов занимало не последнее место. Начиная с конца 19 века, когда происходит формирование статистики, и с аграрных реформ Столыпина, когда институты экономической науки, стали играть важную роль в формировании развития экономики. Связь научного экономического прогнозирования, для развития сельского хозяйства, приобрела не последнюю роль.

После революции в России, с дальнейшим переходом экономики на плановую основу. Роль статистики, прогнозирования и плана развития, становится на первое место. Тем самым положив на плечи экономической науки, новые обязанности, связанные с определением роли развития сельскохозяйственной отрасли, на определенное количество лет. Наиболее выдающимся экономистом 20 века, которого можно сравнить только с Столыпиным, можно назвать Николая Вознесенского, чьей заслугой было обеспечение продовольствие и промышленными товарами, как фронта так и тыла, в период “Великой отечественной войны”, также попыткой вернуть часть идей “НЭПа”, для сельского хозяйства.

Основной проблемой взаимодействия экономической науки и сельского хозяйства, в период с конца 19 века по 80 - е годы 20 века, можно назвать, что сельское хозяйство было подчинено государству и развитие взаимодействия экономики, было связано с ролью государства, в развитии сельского хозяйства.

С 1991 года, происходит переход отечественной экономики, на рыночную основу, что ведет к развалу старых экономических взаимоотношений, и нарушает взаимодействие

сельского хозяйства и экономической науки. Государство теряет основную роль, в формировании политики развития аграрного спектра экономики, но тем самым дает возможность, сельскому хозяйству, развиваться, согласно нуждам населения. Происходит попытка перехода с старых форм экономической деятельности, на новые фермерские аспекты, ведения дел в сельском хозяйстве. Но из за необдуманной политики в реформах, и попытки “Сделать все и сразу”, разорится большое количество участников аграрного рынка, что приводит к увеличению зависимости от иностранных производителей. Но за прошедшее десятилетие, начиная с 1991 года, увеличивается частная инициатива в кооперации экономистов и фермеров.

Вывод.

На протяжении долгого периода времени, государство играло огромную роль, в кооперации экономики и сельского хозяйства. С переходом на капиталистическую экономику, роль государства ослабевает, происходит увеличение частной инициативы в кооперации.

Рекомендации.

Для увеличения роли экономики, в условиях рыночной экономики, на развитие сельского хозяйства. Со стороны государства, должны быть проведены попытки, восстановления институтов прогнозирования и статистики, а также должен быть восстановлен план развития. Притом плана развития, не чураются развитые капиталистические экономики.

Список использованной литературы:

1. Белоусов В.И., Белоусов А.В.О Путиях повышения инновационной активности в аграрном секторе экономики региона // Экономист. 2014. № 7. С. 30 - 32. ;
2. Белоусов В.И., Белоусов А.В.О Роли технологического фактора и модернизации отечественной экономики в преодолении экономического кризиса // Проблемы современной экономики. 2015. № 2. С. 15 - 19. ;
3. Дробышевская Л.Н. Инновационная модернизация экономики России // Инновационное развитие российской экономики: материалы научно - практической конференции. М., 2015. С. 49 - 52. ;
4. Иванов В.А. Методологические основы инновационного развития агропромышленного комплекса // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 2. С.17 - 19. ;
5. Иванов В.А. Методологические основы инновационного развития агропромышленного комплекса // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015, №2;
6. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. - М.: Магистр, 2015. – 574 с.;
7. Мальченко А.В. Инновация в аграрном хозяйстве // Экономика агропромышленного комплекса. 2015. № 2.;
8. Молдашев А.Б. Об основных проблемах развития АПК // Проблемы агрорынка. 2014, №3.
9. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N717 "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы";

10. Проняева Л.И. Управленческий учет и инновационно - инвестиционная политика в АПК // Экономический анализ: теория и практика. - 2008. - № 19;

11. Проняева, Л.И. Управленческий учет и инновационно - инвестиционная деятельность в АПК / Л.И. Проняева // Экономический анализ: теория и практика, 2014 - № 19. – 28 - 36 с.;

12. Скрынник Е. Финансово - кредитное обеспечение Госпрограммы развития сельского хозяйства России // Экономика сельского хозяйства России. 2014. № 9.

© Быковский Н.В., Владимирова А.В., 2016

Ватюкова О.Ю.,
старший преподаватель кафедры
математических методов и
информатики в экономике
ВолГУ,
г. Волгоград, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИОННО - ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ: ПОЗИТИВНЫЙ АНАЛИЗ

В современной экономической литературе проблемам изучения состояния и возможных направлений реформирования топливно - энергетического комплекса (ТЭК), как одного из базовых секторов экономики, посвящено большое количество исследований. Одной из составляющих ТЭК является газовая отрасль, которая имеет свою структуру и функциональную направленность. Необходимость ее отдельного рассмотрения обуславливается тем обстоятельством, что выбранный сектор ТЭК играет важную роль в формировании ВВП. Однако, исследований по его отдельному изучению ведется не так уж и много. Для полноты понимания сущностных характеристик газовой отрасли проведем исследование ее организационно - функциональной структуры.

Первоначально обратимся к общему определению понятия «организационно - функциональная структура», выделив отдельно его составляющие.

В самом общем виде под структурой понимается «внутреннее строение чего - либо, наличие отдельных частей и соотношение между ними, степень жесткости или гибкости организационной конфигурации, типы взаимодействий между внутренними элементами» [3].

В зависимости от характера существующих связей в рамках структуры выделяются несколько ее типов: линейная; функциональная; линейно - функциональная; матричная; дивизиональная; множественная [5].

При этом стоит отметить, что, структура может быть определена составляющими ее звеньями, а также наличием и количеством иерархических ступеней, позволяющих реализовывать системные функции [5].

Далее обратимся к анализу составляющих частей газовой отрасли, чтобы выявить особенности организационно - функциональной структуры и дальнейшего отнесения ее к одному из вышеуказанных типов.

Газовая промышленность является одним из крупнейших элементов как отечественной экономики, так и мировой системы энергообеспечения в целом.

По данным рейтинга стран ОПЕК (Организация стран экспортёров нефти) 2014 года, Россия занимает второе место в мире по добыче природного газа, что составляет 18 % от общемирового уровня [2].

В России добыча газа осуществляется четырьмя основными группами производителей:

- «компаниями Группы «Газпром» (крупнейший в мире газовый концерн, монопольный экспортер газа),

- независимыми производителями газа («НОВАТЭК», «Сибнефтегаз» и др.),

- вертикально - интегрированными и независимыми нефтяными компаниями («Роснефть», «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз», ТНК - ВР и др.),

- операторами соглашения о разделе продукции (СРП)» [4].

Исходя из этого, можно говорить о том, что организационная структура газовой отрасли представлена матричным типом, так как состоит из 4 основных подгрупп, имеющих составные части и взаимосвязи.

Далее рассмотрим следующую составляющую структуры газовой отрасли, а именно ее функциональную часть. Для этого исследуем отраслевую функциональную классификацию, включающую четыре группы отраслей:

- « - первичные (добывающая промышленность и сельское хозяйство;

- вторичные – обрабатывающая промышленность;

- транспорт, торговля, жилищное строительство, здравоохранение, обслуживающие производство и население;

- управление, наука и научное обслуживание» [6].

На основании предложенной классификации газовая отрасль может быть отнесена к первичным отраслям, занятым добычей полезных ископаемых и являющихся источником дальнейших производственных процессов. Так, газ является необходимым ресурсом для металлургической, пищевой и химической промышленности, машиностроения и др.[1] отраслей народного хозяйства страны.

Исследовав понятия организационной и функциональной структур, предложим синтезированное определение, обобщив их в единую категорию.

Организационно - функциональная структура – это структура, характеризующаяся распределением функций внутри единой системы [7].

Представив газовую отрасль в качестве единой системы, становится возможным описать ее структуру, как совокупность элементов иерархично или линейно подчиненных в ее рамках. Однако, организационно представив газовую отрасль матричной структурой, следует говорить о ней как о структуре сложных связей, имеющей различные функциональные характеристики (добыча, производство, обслуживание и т.д.).

Более целесообразно представить организационно - функциональную структуру в виде рисунка (Рисунок 1), адаптировав ее к отечественному газовому комплексу.

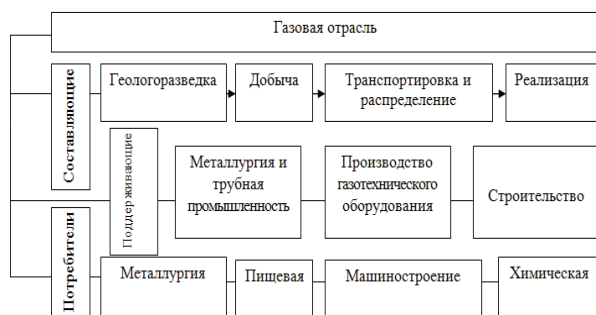


Рисунок 1. Организационно - функциональная структура газовой отрасли РФ.

Источник: составлено автором по [4].

Таким образом, проведя позитивный анализ организационно - функциональной структуры в теоретическом аспекте, и выявив ее характерные составляющие в практическом плане (на примере отечественной газовой отрасли), была выявлена ее матричная структура, характеризующаяся свойствами множественных линейных и нелинейных взаимосвязей. Данная структура показывает сложность взаимодействий между структурными элементами и обуславливает зависимость между ними.

Список использованной литературы

1. Значение газовой промышленности в экономике страны, ее состав и современное состояние. URL: <http://www.geogtime.ru/goas-944-1.html>
2. ОПЕК. URL: http://www.opec.org/opec_web/en/
3. Организационно - функциональная структура. URL: http://www.forsuccess.ru/cons_struct.php
4. Организационная структура добычи газа в России и деятельность «Газпрома». URL: <http://studall.org/all-147266.html>
5. Основы менеджмента. URL: http://www.aup.ru/books/m77/4_2.htm
6. Отраслевая структура мирового хозяйства. URL: <http://www.studfiles.ru/preview/1976314/>
7. Функциональная организационная структура. URL: http://finances.social/upravlenie-personalom_709/funktsionalnaya-organizatsionnaya-struktura-33464.html

© Ватюкова О.Ю., 2016

Гладкий К.И.

студент I курса, факультета менеджмента, СПбГЭУ,

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

Санкт - Петербургский государственный экономический университет

К АНАЛИЗУ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЕМКОСТИ РЕГИОНА

Известно немало методов стратегического планирования, связанных с выявлением факторов внутренней и внешней среды социально - экономической системы. Один из них –

метод региональной экономической диагностики – был в свое время детально разработан О.Г. Дмитриевой и имел своей целью с помощью системы индикаторов и методических «ключей» обследование экономической специфики региона, определение его экономического «здоровья» [1]. При этом задачи региональной диагностики меняются в зависимости от поставленной цели, в связи с чем различаются и используемые индикаторы и средства диагностики.

Другой из них - метод SWOT - анализа, приобретший особую популярность во второй половине XX в. Его суть состоит в выявлении четырех категорий факторов внутренней и внешней среды - *Strengths* (сильные стороны), *Weaknesses* (слабые стороны), *Opportunities* (возможности) и *Threats* (угрозы). Его универсальность подтверждается тем, что он может быть использован по отношению к любому социально - экономическому объекту (включая научные организации, политические партии и т.д.). В специальной литературе можно встретить множественные попытки других разработок специальных индикаторов и количественных оценок состояния социально - экономических систем. Часть из них (не требующая специальных знаний и наличия узкопрофильного образования) нашла широкое применение, как для оперативной оценки, так и для стратегического планирования на длительный период.

Однако практически все эти попытки имеют и зримые недостатки, связанные с дефицитом количественных параметров, отсутствием детального анализа взаимосвязей между задействованными факторами, с опорой на «статистику», а не динамику и т.д. Но многое объясняется тем, что экономики ведущих стран мира вступили в новую фазу развития, связанную с колоссальной диверсификацией производственных сфер, ростом межотраслевых связей, развертыванием конкурентной (подчас недобросовестной) борьбы и т.д. В этой связи эффективность системного анализа в экономической сфере стала больше зависеть от междисциплинарных усилий представителей различных отраслей знания (в том числе юристов, математиков, инженеров или даже военных специалистов).

В контексте нашего доклада важно подчеркнуть, что наблюдающийся разрыв в росте технологических возможностей экономики и отставании методов управления служит очевидным препятствием на пути развития экономики. Усложнение экономических отношений ведет к повышению сложности управления в различных отраслях и звеньях экономики.

При исследовании стратегических путей социально - экономического развития Санкт - Петербурга нами была предпринята предварительная оценка инвестиционной емкости города, понимаемой как совокупность его преимуществ, возможностей и отличительных особенностей, связанная с инвестиционными проектами на его территории. Проведена лишь предварительная, начальная оценка ситуации, что не может заменить собой качественный анализ динамики и, тем более, выработку стратегии повышения инвестиционной емкости региона.

Среди *конкурентных преимуществ* Санкт - Петербурга, использование которых позволит заметно увеличить его инвестиционную емкость, нами выделены:

- приграничное положение, контактная зона с ЕС;
- мощный транспортный узел, в т. ч. положение в створе приоритетного европейского транспортного коридора № 9;

– высокий профессиональный, образовательный и культурный уровень населения и его относительно низкая социальная, межэтническая и межконфессиональная конфликтность;

- резервы планировочного каркаса города;
- активный рынок недвижимости;
- относительно развитая система связи и телекоммуникаций;
- развитая система подготовки кадров и образования;
- мощный экономический потенциал и емкий потребительский рынок;
- развитая система внешнеторгового оборота;
- высокий туристский потенциал;
- высокий инвестиционный потенциал при относительно низком экономическом и политическом рисках и т. д.

В числе *факторов, отрицательно влияющих на приток инвестиций* в Санкт - Петербург, определены:

- периферийное северное положение относительно важнейших индустриальных центров России, Европы и мира;
- отсталая отраслевая структура экономики, гипертрофированный ВПК;
- недостаточно развитая (по европейским меркам) инфраструктура бизнеса;
- техническая отсталость строительства и недоразвитость системы кредитования;
- физический износ и устаревшая инженерно - транспортная инфраструктура исторического центра;
- неудовлетворительное состояние дорожного покрытия;
- не вполне благоприятные климатические условия;
- большая имущественная дифференциация и увеличивающаяся доля имущественно незащищенных граждан;
- недостаток мощностей по переработке твердых бытовых и промышленных отходов, канализационных стоков и очистки водопроводной воды и т.д.

В Санкт - Петербурге остается немало *«узких» мест*, ассоциирующихся, прежде всего:

- с укреплением (остающейся по сравнению с Москвой узкой) базы регионального фонда накопления;
- поиском путей «оживления» стремительно деградирующей системы ЖКХ и окончательной ликвидации «коммуналок»;
- модернизацией отраслевой структуры экономики, ускоренным развитием сферы услуг;
- реконструкцией дорожно - транспортной сети и строительством новых веток метрополитена, увеличением подвижного состава общественного транспорта;
- уменьшением доли социально незащищенных граждан и т.д.;
- ускоренным, научно - обоснованным использованием геоэкономических факторов для наращивания инвестиционного потенциала.

Особое внимание нами было обращено на *пробелы в региональном законодательстве*, а именно:

- недостаточную «жесткость» бюджетной политики, призванной обеспечивать устойчивое выполнение всех финансовых обязательств;
- необходимость совершенствования Канала деловой информации в целях предоставления потенциальным инвесторам достоверной и полной информации об экономике и условиях ведения бизнеса и т. д.

Наконец, анализ путей повышения инвестиционной емкости Санкт - Петербургского региона предполагает тщательную диагностику возможностей *новых инвестиционных «точек» и «коридоров» роста*, а именно:

- Кронштадта (острова Котлин) с учетом гипотетического переноса сюда в будущем морского порта из Санкт - Петербурга;
- Приморска, Усть - Луги, Усть - Ижоры и других инвестиционных «полосов» роста;
- полосы вдоль железной и шоссейных дорог (в т.ч. новой - платной) Санкт - Петербург - Москва;
- российско - финского пограничья (на Карельском перешейке) и др.

Предварительная оценка инвестиционной емкости региона как совокупности его преимуществ, возможностей и отличительных особенностей, связанной с инвестиционными проектами на его территории, пока не содержит рекомендаций и расстановки приоритетов. Но она указывает конкретные пути к расчету частных потенциалов (трудового, потребительского, инфраструктурного, институционального, инновационного, финансового и др.), к созданию инвестиционного паспорта территории (с детальным описанием возможностей региона и наиболее интересных проектов).

Даже предварительная (предпроектная) оценка инвестиционной емкости региона – это шаг на пути создания и продвижения бренда территории с рекламой инвестиционной ее привлекательности, с обоснованием конкурентоспособности и т.д.

Литература

1. *Дмитриева О.Г.* Региональная экономическая диагностика. – СПб., изд - во Санкт - Петербургского университета экономики и финансов, 1992.

© Гладкий К.И., 2016

Гребеникова В.А.,

кандидат эк. наук, доцент

кафедры экономического анализа, статистики и финансов,

КубГУ,

г.Краснодар, Российская Федерация

Лаврентьева К.Ф.,

студентка 1 курса магистратуры

экономического факультета,

г.Краснодар, Российская Федерация

Никулина О.П.,

студентка 1 курса магистратуры

экономического факультета,

г.Краснодар, Российская Федерация

ЛИЗИНГ: НАЛОГОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В НАЛОГОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

В связи с введением западных экономических санкций в отношении России решение вопросов, связанных с импортозамещением, приобретает стратегическое значение, ибо они направлены на обеспечение безопасности государства. Реализация указанных направлений промышленной политики происходит в условиях, когда износ основных фондов в

индустрии составляет более 50 % и утрачены целые производства, что значительно удорожает процесс их осуществления.

Снижение мировых цен на нефть и сокращение в связи с этим значительной части доходов государственного бюджета, отсечение России от крупных дешевых долгосрочных источников внешнего кредитования в результате введенных экономических санкций, а также снижение темпов экономического роста порождает существенные проблемы с финансированием развития российской промышленности.

На федеральном и региональном уровнях продолжается поиск новых финансовых инструментов, способных привлечь инвестиции в сферу экономики. Поэтому разработка новых инструментов финансирования всех сфер экономики является важной задачей для экономики страны.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов как бизнеса, так и государства, требуется использование эффективных финансовых механизмов реализации государственной промышленной политики. Одним из таких механизмов является лизинг, хорошо зарекомендовавший себя в ходе реализации государственной транспортной и аграрной политики. Между тем, лизинг недостаточно используется государством как инструмент развития промышленности и экономики в целом, о чем говорят, в частности, межстрановые сравнения.

В современных условиях лизинг позволяет осуществить модернизацию основных фондов любой организации, а также является одним из наиболее эффективных способов инвестирования средств. Лизинговые компании за последние несколько лет существенно расширили комплекс предоставляемых услуг и стали пользоваться все большей популярностью, в том числе у представителей малого бизнеса. Однако для целей налогообложения к таким сделкам следует относиться предельно внимательно. Ведь условия договора лизинга определяются в индивидуальном порядке. А стало быть, и налоговые последствия носят столь же индивидуальный характер.

Очень часто перед организацией встает вопрос: что выбрать - лизинг или кредит? Многими экономистами на страницах периодических изданий уже приведены расчеты, которые показывают, что лизинг в сравнении с приобретением имущества в кредит на 7 - 15 % экономически эффективнее.

В конце 2014 г. отменена законодательная норма (ст. 31 Закона № 164 - ФЗ [2]), позволявшая сторонам договора финансовой аренды (лизинга) по взаимной договоренности определять балансодержателя предмета лизинга. Для целей налогового учета эта норма прежде имела определяющее значение. В настоящее время выбор балансодержателя предмета лизинга уже не носит произвольный характер, а полностью подчиняется бухгалтерским стандартам в зависимости от вида договора лизинга. Поэтому, если заключенный договор подпадает под финансовую аренду, принятую в МСФО (IAS) 17 «Аренда» [4], то предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя. Если же заключенный сторонами договор больше отвечает признакам и критериям операционной аренды, то имущество учитывается на балансе лизингодателя (арендодателя). Основным признаком классификации аренды следует считать перенос рисков и выгод, связанных с владением активом. Если становится ясно, что аренда не влечет за собой существенного переноса всех рисков и выгод, сопутствующих владению, она квалифицируется как операционная аренда [5].

Рассмотрим налоговые последствия лизинга в отношении налога на добавленную стоимость и налога на прибыль.

Для вычета НДС по услугам лизинга никаких особых условий выполнять не надо. То есть в соответствии с пп. 1 п. 2 ст. 171 и п. 1 ст. 172 НК РФ организация вправе принять к вычету НДС, предъявляемый при уплате лизинговых платежей, при одновременном выполнении следующих условий:

- предмет лизинга используется в операциях, подлежащих налогообложению по НДС;
- предмет лизинга принят на учет;
- предъявлены первичные документы;
- предъявлен правильно оформленный счет - фактура.

Следовательно, по мере получения счетов - фактур от лизингодателя при оказании услуг лизинга лизингополучатель принимает предъявленный НДС к вычету.

Обратим внимание на случаи, когда по условиям договора лизинга был аванс.

Согласно п. 12 ст. 171 НК РФ вычетам у лизингополучателя, перечислившего суммы оплаты, частичной оплаты по договору лизинга, подлежат суммы налога, предъявленные продавцом имущественных прав.

Пунктом 9 ст. 172 НК РФ установлено, что вычеты сумм налога покупателем в случае перечисления предоплаты производятся на основании счетов - фактур, выставленных лизингодателями при получении оплаты, частичной оплаты в счет предстоящей передачи имущественных прав, при наличии договора лизинга, предусматривающего перечисление указанных сумм.

Таким образом, лизингополучатель вправе принять к вычету НДС с сумм перечисленного аванса при условии наличия у него счета - фактуры на аванс, если условие об авансе есть в договоре и у лизингополучателя есть платежное поручение, подтверждающее перечисление суммы аванса.

Следовательно, если договором лизинга предусмотрено условие о предварительной оплате и лизингополучатель воспользовался своим правом на принятие НДС к вычету с сумм предоплаты, то он по мере получения счетов - фактур от лизингодателя при оказании услуг аренды принимает предъявленный ему НДС к вычету. При этом у лизингополучателя возникает обязанность восстановить НДС в той части, в которой происходит зачет аванса.

НДС с выкупной стоимости лизингополучатель принимает к вычету в момент постановки на учет объекта как собственного основного средства при наличии всех условий, установленных ст. ст. 171 и 172 НК РФ (наличия счета - фактуры, принятия на учет актива с отражением на счете 01 и наличия акта приема - передачи объекта основных средств (кроме зданий, сооружений) (форма № ОС - 1) или акта о приеме - передаче здания (сооружения) (форма №ОС - 1а), утвержденных Постановлением Госкомстата России от 21.01.2003 № 7).

Как указывают контролирующие органы в своих разъяснениях, если налогоплательщик приобрел основное средство, сумму НДС, предъявленную продавцом, можно принять к вычету только в том налоговом периоде, когда приобретенное имущество будет учтено в качестве основного средства [6].

В случае кредита, сумма кредита и проценты банка не облагаются НДС. Однако данный налог уплачивается при покупке оборудования на кредитные средства и принимается к вычету в полном объеме при постановке объекта на учет.

Правовые и организационно - экономические особенности лизинга определены положениями Закона № 164 - ФЗ.

До недавнего времени названный Закон содержал ст. 31, которая позволяла лизингополучателю и лизингодателю по взаимному согласию решить, на чьем балансе будет учитываться предмет лизинга, кто будет начислять по нему амортизацию, в том числе ускоренную. У балансодержателя предмет лизинга (движимое имущество) облагался налогом на имущество, если был поставлен на баланс до 1 января 2013 г. В целях налогообложения прибыли предмет лизинга включался в соответствующую амортизационную группу (подгруппу) той стороной, у которой он должен был учитываться в соответствии с условиями договора лизинга (п. 10 ст. 258 НК РФ).

Если сравнить налоговые аспекты в случае кредита и лизинга выделим следующие моменты.

В случае получения имущества в результате заключения кредитного договора заемные средства не облагаются налогом на прибыль, проценты по кредиту учитываются в составе прочих расходов, а стоимость купленного имущества включается в расходы в размере амортизационных отчислений.

Если имущество учитывается на балансе лизингодателя, то лизинговые платежи включаются в состав прочих расходов, а к предметам лизинга возможно применить ускоренную амортизацию. А если имущество учтено на балансе лизингополучателя, то лизинговые платежи включаются в состав прочих расходов за вычетом начисленной амортизации, и к предмету лизинга также возможно применить ускоренную амортизацию.

Приведем пример. Налогоплательщик 28 ноября 2014 г. заключил договор лизинга сроком на три года с правом выкупа. Его предмет - металлообрабатывающий станок. По условиям договора имущество учитывается на балансе лизингополучателя. В связи с этим предмет лизинга введен в эксплуатацию и принят к учету в день заключения договора. По окончании срока договора к лизингополучателю переходит право собственности на станок после полной оплаты его выкупной цены (оплата производится в последний месяц).

Общая сумма договора лизинга составила 1 416 000 руб. (включая НДС - 216 000 руб.), в том числе лизинговые платежи - 1 062 000 руб. (включая НДС - 162 000 руб.), выкупная цена имущества - 354 000 руб. (включая НДС - 54 000 руб.).

Таким образом, ежемесячные лизинговые платежи равны 29 500 руб. (включая НДС - 4500 руб.).

Расходы лизингодателя на приобретение станка составили 850 000 руб. (без НДС).

При вводе лизингового имущества в эксплуатацию лизингополучатель включил его в пятую амортизационную группу, установив ожидаемый срок использования - 7,5 лет (90 месяцев). Амортизация начисляется в бухгалтерском и налоговом учете линейным способом.

Согласно учетной политике лизинговое имущество амортизируется в ускоренном порядке, норма амортизации рассчитывается с использованием повышающего коэффициента 3. Кроме того, к данному имуществу применяется амортизационная премия в размере 30 % суммы капитальных вложений.

В налоговом учете лизингополучатель признает предмет лизинга амортизируемым имуществом, первоначальная стоимость которого соответствует сумме расходов

лизингодателя на приобретение этого имущества (абз. 3 п. 1 ст. 257, п. 10 ст. 258 НК РФ). В рассматриваемом случае она равна 850 000 руб.

При применении линейного метода начисления амортизации ее ежемесячная сумма в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации, рассчитываемой для данного объекта исходя из периода его полезного функционирования (п. 2 ст. 259.1 НК РФ). Указанный срок устанавливается лизингополучателем в период введения в эксплуатацию объекта амортизируемого имущества самостоятельно в соответствии с положениями ст. 258 НК РФ и с учетом Классификации ОС [3].

В рассматриваемом случае лизингополучатель срок полезного использования станка определил равным 7,5 годам (90 месяцев). Поэтому норма амортизации составит 1,11 % (1 / 90 мес. x 100 %).

Экономический субъект решил воспользоваться правом ускоренного начисления амортизации по предмету лизинга путем применения к основной норме амортизации повышающего коэффициента, равного 3 (пп. 1 п. 2 ст. 259.3 НК РФ).

В связи с этим ежемесячная сумма амортизационных отчислений по предмету лизинга составит 28305 руб. (850 000 руб. x 1,11 % x 3). Соответственно, первоначальная стоимость лизингового имущества будет полностью погашена в налоговом учете в течение 31 месяца (850 000 руб. / 28 305 руб.). На протяжении 30 месяцев в состав расходов будет ежемесячно отнесено 28 305 руб. (общая сумма – 849 150 руб.), в 31 - й месяц – 850 руб.

В силу пп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ лизинговые платежи, не превышающие сумму начисленной амортизации, относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией. В данной ситуации ежемесячная сумма лизингового платежа (без учета НДС) равна 25 000 руб. (29 500 - 1800). Сумма ежемесячной амортизации составляет 28 305 руб., следовательно, в налоговом учете лизинговые платежи в период начисления амортизации (30 мес.) не учитываются.

В 31 - й месяц действия договора лизинга в состав расходов следует отнести лизинговый платеж, равный 24 150 руб. (25 000 - 850). В 32 - й месяц весь лизинговый платеж учитывается при исчислении налога на прибыль, а в 33 - й месяц - всего 850 руб. ((1 062 000 руб. - 162 000 руб.) - 28 305 руб. x 30 мес. - 25 000 руб. x 2 мес.). Таким образом, за три последних месяца договора лизинга в целях налогообложения не учитываются ни амортизация, ни лизинговые платежи, поскольку вся сумма лизинговых платежей была перенесена на расходы организации за 33 месяца.

В последний месяц действия договора лизинга организация погашает выкупную цену и получает предмет лизинга в собственность.

В силу п. 1 ст. 256, п. 1 ст. 257 НК РФ в налоговом учете этот объект как имущество, полученное в лизинг, выбывает и принимается к учету как собственный объект основных средств. Его первоначальная стоимость определяется в размере выкупной цены, установленной договором лизинга (без учета НДС), а срок полезного использования исчисляется с учетом срока эксплуатации основного средства по договору лизинга (п. 7 ст. 258 НК РФ). В рассматриваемом случае срок полезного использования выкупленного станка может быть установлен равным 54 мес. (90 - 36). Соответственно, ежемесячная норма амортизации составит 1,85 % (1 / 54 мес.).

Организация приняла решение воспользоваться правом, предусмотренным п. 9 ст. 258 НК РФ, и одновременно учесть в составе налоговых расходов 30 % суммы капитальных вложений на приобретение уже собственного имущества. Таковыми являются затраты лизингополучателя на погашение выкупной цены предмета лизинга. Таким образом, величина амортизационной премии составит 90 000 руб. (300 000 руб. x 30 %).

Поскольку применил амортизационную премию, ежемесячные амортизационные отчисления рассчитываются исходя из первоначальной стоимости станка за минусом указанной премии, то есть 210 000 руб. (354 000 - 54 000 - 90 000). Соответственно, ежемесячная сумма амортизации в налоговом учете составит 3885 руб. (210 000 руб. x 1,85 %).

Таким образом, в первый месяц начисления амортизации по выкупленному станку в состав налоговых расходов следует включить 93 885 руб. (90 000 + 3885).

В последующие 52 месяца при исчислении налога на прибыль лизингополучатель будет учитывать амортизацию в размере 3885 руб., а в последнем (54 - м) месяце - на 210 руб. больше, то есть 4095 руб., что стало следствием арифметической погрешности при исчислении ежемесячных сумм амортизации. Для наглядности приведем указанные расчеты в таблице 1.

Таблица 1 — Отражение операций по договору лизинга в налоговом учете

Период с начала действия договора лизинга, мес.	Выкупная стоимость имущества по договору лизинга (без НДС), руб.	Сумма лизингового платежа (без НДС), руб.	Сумма амортизации в налоговом учете	Сумма прочих расходов в налоговом учете
1 - 30	-	25000	28305	-
31	-	25000	850	24150
32	-	25000	-	25000
33	-	25000	-	850
34 - 35	-	25000	-	-
36	300000	25000	-	-
37	-	-	93885	-
38 - 89	-	-	3885	-
90	-	-	4095	-
Итого	300000	900000	951865	50000

Здесь уместно обратить внимание на следующий факт. В настоящий момент включение амортизационной премии в расходы по имуществу, полученному по договору лизинга представляется одним из наиболее спорных моментов в налоговом учете лизинговых операций.

По мнению контролирующих органов, компания не вправе начислять амортизационную премию по полученному в лизинг имуществу. Амортизационной премией является часть расходов на капитальные вложения (п. 9 ст. 258 НК РФ). А лизингополучатель не осуществляет расходы, связанные с приобретением основного средства или его

модернизацией. Даже если по условиям договора он учитывает это имущество на своем балансе. Такой вывод содержится в письме Минфина России от 15 февраля 2012 г. № 03 - 03 - 06 / 1 / 85. Налоговый кодекс РФ позволяет уменьшать лизинговые платежи только на сумму амортизации, начисленной по предмету лизинга (подп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ). Амортизационная премия не является амортизацией. Поэтому на сумму премии лизинговые платежи уменьшить нельзя [1]. Арбитражная практика показывает, что в большинстве случаев суды становятся на сторону налогоплательщиков. Хотя есть и решения в пользу налоговых инспекций [8].

В противовес высказанной точки зрения можем утверждать следующее: нормы налогового законодательства позволяют начислять амортизационную премию по любым основным средствам, за исключением безвозмездно полученных (п. 9 ст. 258 НК РФ). И не привязывает это право компании к наличию у нее права собственности на имущество и особенностям начисления амортизации. Значит, правомерно применить премию с отнесением ее к косвенным расходам (п. 3 ст. 272 НК РФ).

С целью избежания споров с проверяющими органами по вопросам отнесения амортизационной премии в состав расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, нами рекомендуется следующее:

- в данной ситуации договор лизинга должен полностью соответствовать условиям финансовой аренды с целью возможности учета имущества на балансе лизингополучателя;

- в договоре лизинга, в акте приема - передачи основных средств обязательно необходимо включить определенную лизингодателем первоначальную стоимость объекта. Именно от первоначальной стоимости (сумма расходов лизингодателя на приобретение имущества, в нашем примере это 850000 руб.), а не от суммы лизинговых платежей считают амортизационную премию. Дополнительно можно запросить у лизингодателя копии первичных документов продавца лизингового имущества;

- необходимо включить в учетную политику пункт о том, что организация начисляет премию по капитальным вложениям, включая лизинговое имущество. Также целесообразно закрепить ее нормативы. Они должны составлять максимум 10 процентов от стоимости имущества (30 — для объектов третьей - седьмой амортизационных групп, в нашем примере объект был пятой амортизационной группы).

После анализа приведенного расчета и наших доводов становится ясно: экономически эффективнее использовать лизинговый механизм получения оборудования. Лизинг позволяет проводить пополнение основных средств, сохраняя чистую прибыль лизингополучателя и не снижая ее финансовую эффективность. Обусловленность финансовыми рисками в системе корпоративного финансового менеджмента предопределяет взвешенный подход к управлению денежными потоками организации. В связи с чем приоритетным в выборе способа приобретения имущества в случае недостатка собственных средств представляется заключение договоров лизинга.

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон №117 - ФЗ от 05.08.00 г. (в ред. от 30.03.2016г.) // СПС «КонсультантПлюс».
2. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон №164 - ФЗ от 29.10.98 г. (в ред. от 31.12.2014г.) // СПС «КонсультантПлюс».

3. О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы: Постановление Правительства РФ от 01.01.02 г. №1 (в ред. от 06.07.2015г.) // СПС «КонсультантПлюс».

4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда» (в ред. от 11.06.2015 г.) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 г. №160н).

5. Рябченко А.В., Шматова Е.В. Актуальные вопросы бухгалтерского учета у лизингополучателя в соответствии с МСФО и РПБУ // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 6. С. 40 - 44.

6. Денисова М.О. От купли - продажи к лизингу // Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение. 2015. № 11. С. 45 - 50.

7. Елина Л.А. Отдаем предмет лизинга в перенаем // Главная книга. 2015. № 20. С. 17 - 23.

8. Евстратова Л.А. Судебные решения с экономическим подтекстом // Услуги связи: бухгалтерский учет и налогообложение. 2016. № 1. С. 70 - 78.

© Гребенникова В.А., 2016

© Лаврентьева К.Ф., 2016

© Никулина О.П., 2016

Губская Л.И., Костырева Н.В.

студенты 4 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 ОБ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В последнее десятилетие перед многими государствами мира стоит серьезная проблема перехода экономики на принципиально новый уровень развития - инновационный. Задачи становления и развития инноваций также были делегированы по регионам.

В условиях существующей экономической конкурентной борьбы выигрывают регионы, создающие благоприятные условия для создания и реализации новых научных идей, и для их внедрения [1]. Именно поэтому, изучение проблем развития региональной инновационной инфраструктуры, обеспечивающей и создающей условия для появления нововведений и совершенствования производства, необходимых для заказчиков и рынка, на сегодняшний день является особо актуально.

Инновационная активность – показатель, отражающий темпы, масштабы и продолжительность разработки и внедрения нововведений, основанных на использовании достижений научно - технического прогресса и передового опыта [5].

Инновационная активность - инновационная активность: Комплексная характеристика инновационной деятельности фирмы, включающая степень интенсивности осуществляемых действий и их своевременность, способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества [3].

Инновационная деятельность – вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно – технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности.

Инновационные товары, работы, услуги – товары, работы, услуги, новые или подвергавшиеся в течение последних трех лет разной степени технологическим изменениям.

Технологические инновации – деятельность организации, связанная с разработкой и внедрением:

- технологически новых продуктов и процессов, а также значительных технологических усовершенствований в продуктах и процессах;
- технологических усовершенствований в продуктах и процессах;
- технологически новых или значительно усовершенствованных услуг;
- новых или значительно усовершенствованных способов производства (передачи) услуг.

Инновационная активность организации характеризует уровень организации в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в процессе определенного периода времени [2].

Уровень инновационной активности определяется как отношение числа организаций, осуществлявших технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определенный период времени организаций в стране, отрасли, регионе.

Организационные инновации – это осуществление новейшего способа ведения бизнеса, организации рабочих мест или организации наружных связей. Данные инновации ориентированы на поднятие эффективности деятельности организации методом понижения административных издержек, методом повышения удовлетворенности работников организации рабочими местами, и тем самым повышения производительности труда. Организация непременно обязана быть первой внедрившей эти организационные инновации. Не имеет смысла, были ли эти инновации изобретены Вашей организацией или иными организациями.

Технологические инновации представляют собой окончательный итог инновационной деятельности, в виде нового или усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке, новейшего или усовершенствованного процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых в практической деятельности. Технологическими инновациями могут быть, как те продукты, процессы, сервисы и методы, которые организация разрабатывает в первый раз, так и те, которые перенимаются ею у других организаций.

Инновации определяют конкурентоспособность современных компаний. Главным плюсом инновационной деятельности является то, что она открывает возможности почти

всем компаниям успешно действовать в сложившейся в мире сильной конкуренции, гарантирует гибкую ориентацию производства к изменяющемуся спросу населения и компаний, побуждает к рентабельному использованию достижений НТП и т. д. [4]

На инновационную активность компаний оказывает действие большое количество обстоятельств. Одним из принципиальных аспектов является инновационно - креативный потенциал персонала компаний. О данном факте свидетельствуют результаты современных исследований, которые утверждают, что «успех инноваций на 85 - 90 % зависит от уровня подготовки персонала, при этом особая роль принадлежит управленческим кадрам». Значит, не только квалифицированная подготовка и профессиональный опыт работников фирмы на сегодняшний день выступают ключевыми факторами роста инновационной активности экономических субъектов и их конкурентоспособности, но и степень реализации управленческой деятельности всеми специалистами.

Обозначим предпосылки, оказывающие действие на инновационную активность, а также на активность и эффективность управления инновационной деятельностью российских компаний.

К факторам, стимулирующим инновационную активность компаний, относятся:

- наличие запаса, включающего валютные, материальные и технические средства, прогрессивные технологии, нужные в хозяйственной и научно - технической инфраструктуре;

- законодательные меры (в частности, льготы), государственная поддержка;

- нематериальное поощрение участников инновационного процесса, предоставление возможностей самореализации, позитивный неформальный климат в трудовом коллективе и т. д.,

- гибкость организационной структуры, демократичный стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, децентрализация, автономия, создание целевых рабочих групп [6].

Отрицательные факторы, которые мешали развитию инновационной деятельности российских компаний:

- дефицит средств, за счёт которых должно реализоваться финансирование инновационных проектов, низкий уровень материальной и научно - технической базы, отсутствие запасов, преобладание требований текущего производства;

- законодательные ограничения (налоговые, амортизационные, патентно - лицензионные и т. д.);

- сопротивления переменам;

- излишняя централизация, авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков информации, ориентация на сложившиеся рынки, ориентация на краткосрочные финансовые итоги [7].

При помощи государства и эффективном менеджменте отечественные компании способны добиться больших результатов. Для этого необходимо провести мероприятия, которые должны включать определение целей, выбор способов, средств и форм стимулирования, определение длительности и апробацию способов стимулирования, контроль и оценку эффективности стимулирования, а также улучшение методов и форм стимулирования инновационной деятельности компаний. Выполнение данных критериев даст толчок в развитии как больших, так средних и малых компаний. Безусловно, без

помощи государства российские компании не будут инновационно развиваться, а если и будут, то этот процесс затянется на длительный период. Значит, будущее России зависит от тех компаний, которые на сегодняшний день, несмотря на действие демотивационных причин, смогут повысить свою инновационную активность.

Список использованной литературы:

1. 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.
2. Басюк А.С. Социально - инновационное развитие региональной экономики: проблемы и перспективы // Сборник материалов межрегиональной научно - практической конференции с международным участием, 2011.
3. ГОСТ Р 54147 - 2010: Стратегический и инновационный менеджмент. Термины и определения.
4. Коломыц О.Н. Инновации как движущий элемент социально - экономического развития регионов // Научно - методический журнал Концепт. – 2014. – Т.20. – С. 1271 - 1275.
5. Краткий словарь экономиста. - М.: Инфра - М. Н. Л. Зайцев. 2007.
6. 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.
7. Черникова В.Е. Инновационный потенциал негосударственных вузов на рынке образовательных услуг // Вестник Кубанского института международного предпринимательства и менеджмента. - 2014. - № 2 (21). - С. 130 - 133.

© Губская Л.И., Костырева Н.В., Коломыц О.Н., 2016

Ершова Е.Ю.,
студентка I курса
юридический факультет,
ФГБОУ ВПО СКФУ ИСТиД
филиал в г. Пятигорске

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Банковская система играет важнейшую роль в развитии экономики, в повседневной деятельности предприятий и граждан. Банки организуют денежный оборот, предоставляют экономическим субъектам дополнительные платежные средства, с помощью которых совершается обмен продуктами труда, ускоряется процесс кругооборота капитала. Возможность использования банковских продуктов и услуг - необходимое условие прогресса, повышения эффективности экономической деятельности, социального развития общества.

Банковская система является частью единого экономического организма, концентрирует огромные денежные капиталы, обслуживает текущие производственные нужды и инвестиционные потребности предприятий. От ее состояния во многом зависит развитие общества в целом [1, 25]. К сожалению, в условиях начального этапа развития рыночных институтов банковская система России еще не реализовала всех своих стимулирующих возможностей. Она не обладает пока достаточным ресурсным потенциалом, подвержена высоким рискам. Оправившись после августовского кризиса 1998 г., банковская система страны до сих пор не приобрела необходимого запаса прочности, испытывает затруднения в наращивании своей капитальной базы. Как на федеральном, так и на региональном уровне по-прежнему ощущается слабость воздействия банковского сектора на развитие экономики. В деятельности банковской системы и ее отдельных институтов сохраняется ряд недостатков, которые снижают эффективность хозяйствования и сдерживают темпы экономического роста.

Не случайно в последнее время все настойчивее звучат предложения по проведению в стране банковской реформы, направленной на активизацию участия банковского сектора в развитии экономики. В последние годы были разработаны концептуальные подходы развития банковской системы, рекомендуемые Правительством Российской Федерации и Банком России, рабочей группой Президиума Государственного Совета, а также

- ассоциациями российских банков. Речь, таким образом, идет о необходимости существенных
- преобразований в банковском секторе, содействующих повышению эффективности
- банковской деятельности, построению более устойчивой модели, адекватной требованиям
- рыночной экономики и международным стандартам.

Банковская система страны нуждается в значительных переменах, в устранении противоречий между огромными производительными и созидательными свойствами банковской системы и теми негативными чертами, которые проявляются в современной банковской практике. В настоящее время еще остается довольно заметным удельный вес кредитных организаций, не отвечающих критериям финансовой устойчивости. [2, 12 - 13] По официальным данным, их доля на 1 декабря 2002 г. составила 4,9 %, т. е. около 65 банков являлись проблемными. Однако реальное число неустойчивых в финансовом отношении кредитных организаций значительно больше, так как пруденциальный надзор в существующем виде остается весьма несовершенным.

Данную проблему мы относим к числу важнейших экономических проблем. От ее решения зависит не только результативность функционирования кредитных организаций, но и развитие экономики страны в целом. Инвестиционные возможности банков, организация наличного и безналичного денежного оборота могут существенно содействовать устойчивому экономическому росту, повышению производительности труда и социальному развитию.

Проблема устойчивости банковской системы за последнее время получила определенное освещение в экономической литературе. Данная тема была предметом диссертационных исследований В.Н. Живалова, В.В. Новиковой, В.В. Струговщикова и др. Одними из последних работ были монография и диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук И.В. Ларионовой, исследовавшей проблемы стабильности банковской

системы в условиях переходной экономики. При всем прогрессе в области развития теории и практики устойчивости банковского сектора, который достигнут благодаря исследованию проблемы усилиями этих и других авторов, многие фундаментальные вопросы остаются недостаточно изученными. Акценты в исследованиях авторы делают либо на надежности и устойчивости, либо на стабильности и равновесии. И.В. Ларионова полагает, что основополагающей проблемой является не устойчивость, а стабильность банковской системы. Анализ, , показывает, что это далеко не формальные моменты, дело не в терминах, а в содержании происходящих процессов.

Акцент на исследование устойчивости банковской системы мы относим к числу принципиальных основ анализа. Именно устойчивость является наиболее фундаментальным понятием, более всего отражающим проблемы и тенденции развития банковского сектора.

Среди негативных факторов развития банковской деятельности, ограничивающих ее роль в стимулировании роста в экономике, необходимо отметить следующее.

Банковская система России до сих пор не преодолела структурных проблем и не отвечает полностью задачам, связанным с развитием и в особенности с модернизацией экономики.

По нашим оценкам, за прошлый год около 20 % действующих кредитных организаций сократили масштабы своей деятельности — у них уменьшился кредитный портфель, сократился объем привлеченных от предприятий ресурсов. Такое, пусть и постепенное, сворачивание деятельности может стать в перспективе серьезным источником финансовых трудностей.

Доходность (маржа) банковского бизнеса по большинству направлений в настоящее время незначительна. Этот факт отражается в сокращении доходов — в частности, валютных, процентных, по ценным бумагам — у значительного количества банков. Для многих банков остается высоким риск ликвидности. Временное укрепление рубля привело в ряде кредитных организаций к убыткам от валютной позиции или от неправильной сбалансированности активов и пассивов по валютам и срокам.

Есть сомнения в том, что с рынка выведены все нежизнеспособные кредитные организации. Межбанковский кризис июля 2004 года показал, что нет доступной (как для государственных органов, так и для большинства участников рынка) оперативной и объективной информации о состоянии банков, в том числе крупнейших.

Несмотря на многолетние попытки совершенствования методологии анализа рисков на основе современных стандартов риск - менеджмента, рекомендуемых Базельским комитетом по банковскому надзору, приходится констатировать, что система предупреждения кризисов пока все еще находится в процессе создания. Также остается открытым вопрос: насколько способны в складывающихся условиях кредитные организации справляться с кризисными явлениями на рынках, в том числе на внешних?

Необходимо отметить, что, несмотря на благоприятные макроэкономические условия деятельности банков, результаты разрешения кризисной ситуации, возникшей прошлым летом, едва ли можно назвать утешительными. Среди наиболее серьезных проблем обсуждаемого кризиса явилось создание напряженности и серьезное усиление недоверия контрагентов на финансовых рынках. Это обстоятельство во многом нивелирует избыточную ликвидность банковской системы в целом и создает трудности в поддержке

ликвидности банков, которые в этом нуждаются. Таким образом, любые достаточно значительные колебания на рынках могут создать серьезные проблемы у определенных групп банков.

Финансовые кризисы происходят не только в результате нарушения в работе финансовой системы, но и по другим причинам макроэкономического характера. Банковский надзор должен основываться на глубоком анализе внутренних и внешних факторов уязвимости банковской системы. Сюда входит макроэкономические и институциональные факторы, а также стабильность финансовых рынков, на которых банки осуществляют свою деятельность. Банк России уделяет особое внимание развитию аналитических инструментов, оценки финансовой устойчивости банковского сектора. Одним из аналитических инструментов, призванных обеспечить оценку потенциальных потерь кредитных организаций в случае возможных спадов в экономике, является стресс - тестирование, получившее широкое распространение в международной финансовой практике [3, с. 51 - 53]. Банк России сегодня не только сам на регулярной основе осуществляет стресс - тестирование банковского сектора, но и настоятельно рекомендует кредитным организациям использовать этот инструмент анализа финансовой устойчивости. Как свидетельствует отечественная и зарубежная практика, наиболее эффективный путь выявления рисков, в том числе системных, это анализ сложившегося рискованного портфеля в рамках конкретных кредитных организаций, обладающих всей полнотой и достоверной информацией.

Список использованной литературы

1. Эриашвили Н.Д. Банковская система РФ. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2001. С. 25
 2. Сорвин С. К вопросу о концепции развития регионального банковского сектора. // Деньги и кредит 2000 №5. С. 12 - 13
 3. Куликов Л. Банки и их роль в экономике. - М.: Финансы и статистика, 2001. С. 51 - 53
- © Ершова Е.Ю., 2016

Удодова Э.И.

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

РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ РОССИЯН

Чтобы показать роль социального страхования в системе факторов, влияющих на качество жизни населения Российской Федерации, мы рассмотрим само понятие «качество жизни».

Качество жизни определяется как физическими, так и социальными и эмоциональными факторами жизни человека, которые имеют для него большое значение, и которые на него влияют. Качество жизни показывает, насколько люди чувствуют себя комфортно, как внутри себя, так и в рамках своего общества.

Государственный комплекс мер социального страхования состоит из разнообразных программ, включающих платежи для всех участников общества на безвозмездной основе и вне зависимости от их дохода по наступлению предусмотренного законом случая, например такого, как инвалидность, утрата работы, роды и др.

Социальная защита обеспечена целым комплексом законодательных гарантий. Они предоставляются работающему населению для того, чтобы повысить их уровень благосостояния личными трудовыми вложениями. Социально уязвимые и нетрудоспособные граждане получают социальную помощь благодаря преимуществу в использовании общественных фондов потребления и прямой материальной поддержке.

Отсюда, понятие «социальное страхование» в узком значении рассматривается как страхование от рисков в связи с наступлением определенных событий, которые изменяют физическое состояние и социальное положение людей, при этом ухудшающих их материальное положение. На сегодняшний день все граждане Российской Федерации являются участниками системы обязательного пенсионного страхования. Дополнительным элементом формирования будущей пенсии выступает добровольное пенсионное обеспечение, которое относится к негосударственному пенсионному обеспечению.

В системе пенсионного страхования наступление определенного возраста и связанная с ним потеря трудоспособности в системе пенсионного страхования рассматривается как страховой случай.

Размер страховой части пенсии напрямую зависит от размера отчисляемых страховых взносов. Речь идет и о величине отдельных взносов, которая определяется уровнем официальной заработной платы, и об их общем количестве, которое, в свою очередь, определяется трудовым стажем.

Следовательно, чем больше проработал застрахованный человек и чем выше был средний уровень его официального дохода, тем больше будет страховая часть его пенсии.

В 2014 г. поступления денежных средств в бюджет Пенсионного Фонда России составили 6,16 трлн. руб. [13]

Фондом было произведено повышение размеров пенсий, исполнены все запланированные нормативные обязательства, на финансирование которых направлено 6,1 трлн. руб.

Расходы бюджета Пенсионного фонда России в 2014 г. составили 6 190 млрд. руб., в том числе:

- на пенсионное обеспечение было израсходовано 5 406 млрд. руб.
- на социальное обеспечение - 411 млрд. руб.
- расходы по программе материнского капитала составили 270,7 млрд. руб.

В пенсионном фонде Российской Федерации открыто и ведется 145 млн. индивидуальных лицевых счетов в системе обязательного пенсионного страхования. У 80,2 млн. человек формируется пенсия по обязательному пенсионному страхованию.

Социальные выплаты Пенсионного фонда России получают 21,7 млн. человек, в том числе:

– получателями ежемесячных денежных выплат являлись 16 млн. человек.

– получателями федеральной социальной доплаты к пенсии - 2,9 млн. человек.

– получателями дополнительного ежемесячного материального обеспечения - 0,7 млн. человек.

– получателями компенсационных выплат по уходу за нетрудоспособными людьми - 2 млн. человек.

В 2014 г. было выдано 5,6 млн. сертификатов на материнский капитал.

Число семей, полностью распорядившиеся материнским капиталом насчитывало в 2014 г. 2,7 млн. человек.

Рассмотрим, какие изменения ждут россиян в системе пенсионного обеспечения в 2016 году.

В пенсионной системе России в текущем году намечен ряд изменений, которые коснутся всех участников системы обязательного пенсионного страхования: и нынешних, и будущих пенсионеров, а также российских работодателей.

С этого года предусмотрено, что страховые пенсии будут индексироваться только у тех пенсионеров, кто прекратил свою трудовую деятельность. Для них страховая пенсия, а также фиксированная выплата к ней с 1 февраля 2016 г. увеличится на 4 %.

Таким образом, среднегодовой размер страховой пенсии по старости в 2016 году составит 13 132 руб.

Пенсионеры, которые продолжают трудиться, начиная с 2016 г., будут получать страховую пенсию и фиксированную выплату к ней без учета ежегодных плановых индексаций. Это относится только к той категории пенсионеров, которые являются получателями страховых пенсий. В текущем году среднегодовой размер социальной пенсии составит 8 562 руб.

В 2016 г. на 6,4 % увеличиваются размеры ежемесячной денежной выплаты. Эта выплата является самой массовой социальной выплатой, которая осуществляется Пенсионным фондом России.

Принято решение продлить на 2016 г. мораторий, наложенный на формирование пенсионных накоплений. Отсюда следует, что те 6 % денежных средств, которые могли бы пойти на накопительную пенсию, будут направляться на формирование страховой пенсии.

В текущем году размер материнского капитала не изменится по отношению к 2015 г. и составит 453 026 рублей.

Размер минимальной оплаты труда в России в 2016 г. составляет 6 204 руб.

Таким образом, страхование, выполняя функцию защиты граждан от возможных социальных рисков, а также другие возложенные на него обществом обязанности, путём реализации страхового механизма способствует повышению качества жизни населения нашей страны.

Список использованной литературы:

1. Показатели системы пенсионного и социального обеспечения Российской Федерации по состоянию на 31 декабря 2014 года // <http://www.pfirf.ru>

2.Качество жизни // <http://psylab.info/>

3.Федеральный закон «Об исполнении бюджета Фонда социального страхования Российской Федерации за 2014 год» от 05.10.2015 № 280 - ФЗ // Справочно - правовая система «Консультант Плюс»

© Захарян А.В., Удодова Э.И., 2016

Ибрагимова А.Х.

к.э.н., доц.

ФБГОУ ВО ДГУ

г. Махачкала, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫХ РАБОТ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ

Геологоразведочные работы - комплекс различных специальных геологических и других работ, производимых с целью поиска, обнаружения и подготовки к освоению месторождений полезных ископаемых. Целью осуществления геологоразведочных работ на нефть и газ является изучение закономерностей размещения, условий образования, особенностей строения, вещественного состава месторождений полезных ископаемых для прогнозирования, поисков, установления условий залегания, предварительной и детальной разведки, геолого - экономической оценки и подготовки к промышленному освоению

Геологоразведочные работы на нефть и газ состоят из двух этапов: поискового и разведочного.

Поисковый этап, в свою очередь делится на три стадии:

- региональные геолого - геофизические работы, включающие геологические съёмки в комплексе с геохимическими, гидрогеологическими исследованиями, а также бурение опорных, параметрических и структурных скважин;

- подготовка площадей к глубокому поисковому бурению. Включает сейсморазведку, электроразведку, структурное и параметрическое бурение, оценку прогнозных ресурсов и запасов категории С2;

- поиск месторождений (залежей), включающий бурение, комплексные геолого - геофизические исследования и опробование поисковых скважин. По результатам подсчитываются запасы категорий С1, и С2 и проводится предварительная геолого - экономическая оценка залежей.

Задачей разведочного этапа является подготовка месторождения к разработке. Комплексными геофизическими и другими методами в пробуренных скважинах, изучается структура месторождения, выделяются продуктивные пласты, определяются возможные дебиты нефти, газа, конденсата, воды, пластовое давление и другие показатели [4].

Учет затрат в геологоразведочных организациях основывается на первичной документации, оформляемой на все факты хозяйственной жизни, сопряженные с осуществлением геологоразведочных работ.

Особенности учета затрат на производства в той или иной отрасли промышленности устанавливаются как правило отраслевыми инструкциями, так как себестоимость продукции во многом определяется конкретной спецификой производства.

Расходы на проведение геологоразведочных работ в части регионального, поисково - оценочного и разведочного этапов признаются в качестве расходов от обычных видов деятельности. Порядок отнесения указанных расходов к расходам от обычных видов деятельности текущего и последующих отчетных периодов определяется в учетной политике организации.

При этом расходы, непосредственно связанные с бурением разведочных скважин в части проведения разведочного этапа, а также расходы в части приобретения права пользования недрами относятся к капитализируемым затратам. Капитализируемые затраты переносятся на затраты на производство в течение отчетных периодов, определяемых в учетной политике организации [2].

Следует отметить, что до недавнего времени в бухгалтерском учете не было конкретного перечня расходов на освоение природных ресурсов. Однако принятие ПБУ 24 / 2011 [1] пролил свет на многие моменты бухгалтерского учета затрат в геологоразведке. В частности дано понятие материальных и нематериальных поисковых активов и перечень затрат, включаемых в его первоначальную стоимость. Однако и он оставляет нераскрытые вопросы. Действие ПБУ 24 / 2011 не распространяется на затраты, которые организация несет на этапах, предшествующих поиску, оценке и разведке полезных ископаемых, а также на этапах, связанных с добычей полезных ископаемых. ПБУ 24 / 2011 не применяется также в отношении затрат на геологоразведочные работы в тех случаях, когда они выполняются на участке недр, коммерческая целесообразность добычи полезных ископаемых на котором уже установлена.

Положение устанавливает общие подходы к признанию и классификации поисковых затрат, оставляя за организацией самостоятельность при выборе и обосновании своей учетной политики в отношении данных затрат. Организация определяет виды поисковых затрат, признаваемых внеоборотными активами, остальные затраты относятся на расходы по обычным видам деятельности.

Действующие положения по бухгалтерскому учету не дают оснований для признания поисковых затрат в качестве основных средств, нематериальных или иного вида внеоборотных активов. Причиной тому, сомнения в выполнении установленных соответствующими документами условий признания указанных активов. В частности, использование объекта в течение длительного времени, способность объекта приносить экономические выгоды в будущем, которые ставят под сомнение признание активов любого вида.

Таким образом, есть необходимость дальнейшего совершенствования бухгалтерского учета затрат в геологоразведке, которая играет не последнюю роль в регулировании вопроса освоения месторождений.

Приведем некоторые цифры. В этом году государство потратит на геологоразведку на 18 процентов меньше, чем годом ранее. По словам экспертов, для эффективного развития отрасли требуется в семь раз больше.

Всего 6 процентов наращиваемых ежегодно запасов углеводородов приходятся в России на новые месторождения. Нефтяным компаниям невыгодно заниматься геологоразведочными работами (ГРП). Государство же, которое, по мнению экспертов, несет ответственность за воспроизводство минерально - сырьевой базы, коль скоро от этого зависит энергетическая безопасность страны, сокращает расходы на ГРП, надеясь на приход новых частных инвесторов [3]. В прогнозе до 2035 года эксперты говорят о перспективе в

26 лет, которая, по их подсчетам, обеспечена примерно 14 миллиардами тонн доказанных запасов. Понятно, что не все эти запасы можно брать традиционным путем, не применяя капиталоемких технологий. Для того, чтобы уровень воспроизводства запасов не сокращался, госфинансирование ГРП должно составлять не нынешние 29 миллиардов, а 150 - 200 миллиардов рублей в год [3].

После введения санкций Западом по отношению к России возникла идея привлечения к ГРП так называемых «технологических юниоров» - независимые инновационные компании, которые за счет своих технологий и инвестиций внесут значительный вклад в воспроизводство минерально - сырьевой базы. Главным препятствием считается отсутствие традиций ведения такого бизнеса небольшими компаниями, множество административных барьеров [3].

Список использованной литературы

1. Приказ Минфина РФ от 6 октября 2011 г. № 125н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов». Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12192402/#ixzz47lhEOflE>;

2. Письмо Минфина Российской Федерации от 22 января 2003 года №16 - 00 - 16 / 5 «Об учете расходов на проведение геологоразведочных работ для организаций топливно - энергетического комплекса»;

3. Самедова Е. Геологоразведка в России - дело государственной важности? Интернет - ресурс: <http://dw.com/p/1G3rb> <http://www.dw.com/ru//a-18604439>;

4. Портал Федерального агентства по недропользованию о планировании и проектировании геологоразведочных работ, с базой данных нормативов Роснедр. Интернет - ресурс: <http://geoeconomica.ru/>.

© Ибрагимова А.Х., 2016

Илюхина Н.А.

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
ФГБОУ ВПО «ОрелГИЭТ»,
г. Орел, Российская Федерация

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ ИННОВАЦИОННО - ОРИЕНТИРОВАННЫХ УЧЕТНЫХ СИСТЕМ

Международные организации бухгалтеров, рабочие группы экспертов ООН, Комитет по Международным стандартам финансовой отчетности, отдельные ученые - экономисты на протяжении ряда лет изучали особенности, анализировали и группировали национальные учетные системы. В результате этой работы стало возможным выделить ряд факторов, оказывающих непосредственное влияние на формирование определенной системы бухгалтерского учета и отчетности. Первостепенным фактором, обуславливающим фундаментальные различия между национальными системами бухгалтерского учета, являются информационные потребности пользователей финансовой информации. От того, какая группа потребителей отчетности является основным поставщиком капитала, будут зависеть цели финансовой отчетности, ее качественные характеристики, основополагающие принципы и концепции, конкретные учетные методики и приемы.

В странах, где основными кредиторами предприятий являются банки и государство, отчетность будет носить характер, строго ориентированный на потребности фискальных государственных органов и крупных кредитных организаций. Если же формирование капитала напрямую связано со степенью развития фондового рынка и налицо жесткая конкурентная борьба за дополнительные источники капиталовложений, то отчетность предприятий будет ориентироваться на запросы потенциальных инвесторов и кредиторов. Такие отчеты содержат максимум аналитических данных, а именно: всю дополнительную информацию о структуре и территориальном размещении производственных мощностей, об акциях и акционерах, о вкладе компании в улучшение благосостояния общества, об уровне профессиональной подготовки сотрудников и т.д. [1, с. 455].

В качестве второго фактора, влияющего на формирование системы бухгалтерского учета, можно назвать приоритетность макро - или микроэкономических интересов государства. Макроэкономические интересы подразумевают заинтересованность в расширении масштабов экспортно - импортных операций, продаже акций и ценных бумаг на биржах разных стран, привлечении иностранного капитала в страну, вхождение в элиту мирового экономического сообщества. Естественно, что перед страной, поставившей указанные цели на первое место, встает необходимость унифицирования своих учетных принципов в соответствии с общепринятыми нормами и стандартами. Если же первостепенное внимание в данный момент сосредоточено на решении внутренних экономических проблем, система бухгалтерского учета и отчетности будет подвержена влиянию устоявшихся национальных традиций, которые, так или иначе, имеют свои особенности в каждой стране.

Кроме того, существенные различия в методологию учета вносит фактор разделения бухгалтерского учета на финансовый, налоговый и управленческий. Финансовый учет решает проблемы взаимоотношений предприятий с государством, банками, акционерами, поставщиками, т.е. вопросы внешней деятельности. Управленческий учет направлен на решение внутренних проблем, связанных с повышением эффективности работы структурных подразделений (центров ответственности). Основной же задачей налогового учета является точное определение налогооблагаемой базы, что позволяет считать его инструментом фискальной экономической политики государства. Взаимосвязь между финансовым, управленческим и налоговым учетом в разных странах осуществляется различными способами, а приоритетная роль одного из них автоматически дискредитирует другие виды учета и влияет на структуру финансовой отчетности и систему организации бухгалтерского учета.

Если же принципы бухгалтерского учета (финансового и управленческого) не противоречат нормам налогового законодательства, организации имеют возможность вести финансовый учет в интересах инвесторов, управленческий – в интересах руководства компании и одновременно использовать нормы налогового учета для оптимизации отчислений в бюджет. С одной стороны, такое построение учета усложняет работу, с другой – именно наличие данной системы в наибольшей степени удовлетворяет интересы предпринимателей и законодательных органов власти [2, с. 60].

Политическая стабильность в стране и законодательная защита интересов собственников также оказывают влияние на содержание учета, так как риск непредвиденной потери капитала является для инвесторов определяющим фактором при выборе способа и страны для вложения свободных средств. При обеспечении надлежащей защиты прав инвесторов, количество сделок на фондовом рынке резко возрастает, наблюдается приток иностранного капитала в страну, увеличивается удельный вес средств, привлекаемых организациями путем эмиссии акций. В этом случае бухгалтерский учет «вынужден» представлять

достоверную и прозрачную информацию для формирования финансовой отчетности. И наоборот, если интересы и защита кредиторов выдвигаются на первое место, структура капитала предприятий и организаций формируется за счет средств банков и кредитных организаций, рынок ценных бумаг отличается относительно небольшой емкостью, финансовые отчеты не всегда адекватно отражают реальную экономическую ситуацию (рисунок 1).

Следующим фактором, воздействующим на систему бухгалтерского учета, можно считать степень вовлеченности инвесторов в управление бизнесом. Промышленная революция в США привела в свое время к резкому увеличению национального богатства и количества компаний. Источником капитала для последних являлся зарождающийся и богатеющий средний класс. Владельцы компаний, которые одновременно являлись инвесторами, постепенно отдалялись от оперативного управления, передавая его в руки профессиональных управляющих и экономистов.

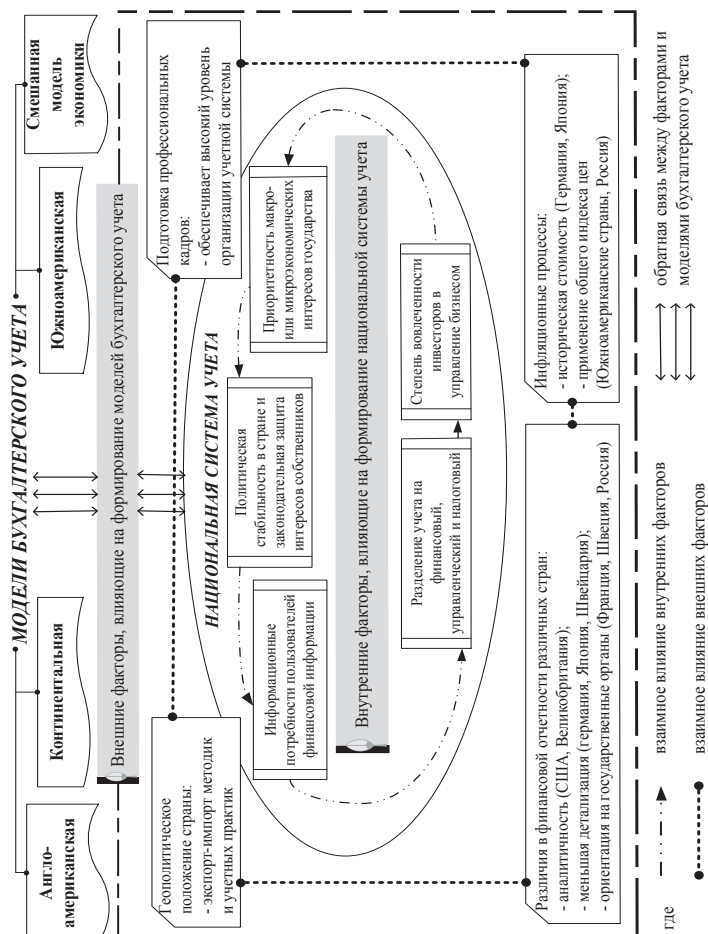


Рисунок 1 – Принципы построения инновационных учетных систем

Таким образом, финансовая документация начинает использоваться для контроля за эффективным использованием ресурсов и превращается в важнейший источник информации о благосостоянии компании. Нацеленность финансовой отчетности на удовлетворение информационных потребностей инвесторов и кредиторов в США и Великобритании имеет многолетнюю практику. Отчеты компаний в этих странах отличаются значительной аналитичностью, а определение рентабельности хозяйственной деятельности как одной из характеристик эффективности работы управленческого персонала является целью финансового учета.

В таких странах как Германия, Япония, Швейцария, где финансовая политика компаний определяется относительно небольшим количеством крупных кредиторов, обмен финансовой информацией происходит посредством прямых контактов между узким кругом заинтересованных лиц. Государственные органы власти обязывают компании публиковать отчетные данные. Однако финансовая отчетность гораздо менее детализирована, чем в англо - американских странах [3, с. 29].

Во Франции и Швеции бухгалтерский учет ориентирован на потребности государственных плановых органов, которые разрабатывают унифицированные стандарты в области учета и отчетности. Главенствующую роль в управлении национальными ресурсами играет правительство, а предприятия обязаны придерживаться государственной экономической политики и руководствоваться макроэкономическими интересами страны.

На развитие бухгалтерского учета оказывает влияние и геополитическое положение страны. Учетные методики экспортируются и импортируются, обеспечивая тем самым единообразие учетных систем в разных странах. Так, США, имеющие общую географическую границу и тесные экономические связи с Канадой, оказывают значительное влияние на учетную практику в этой стране. Канадские компании принимают активное участие в работе американских фондовых бирж. Подобное влияние Соединенных Штатов Америки испытывают на себе такие страны, как Мексика, Филиппины, Израиль и др. [4, с. 13]

Практически все бывшие колонии Великобритании ведут бухгалтерский учет по британской модели. Влияние англосаксонской системы учета столь велико, что экспортируются не только учетные методики, но и система подготовки и сертификации бухгалтерских специалистов. На систему и методики бухгалтерского учета оказывают влияние инфляционные процессы. В тех странах, где инфляция незначительна и экономические процессы предсказуемы, бухгалтерский учет основывается на принципе исторической стоимости (*historical cost principle*). Он заключается в том, что активы предприятия, объем реализации, производственные затраты в учете отражаются по ценам, сложившимся в момент совершения этих сделок (по себестоимости), и основывается на стабильности денежной единицы, используемой в учете. Реалистичность и достоверность финансовой информации, составленной в соответствии с этим принципом, обратно пропорциональна темпам инфляции.

Экономика таких стран как Германия и Япония в последнее время практически не испытывала давления инфляции и четко следовала принципу исторической стоимости. Южноамериканские страны, в которых инфляция нередко сменяется периодами гиперинфляции, периодически изменяют оценку своих активов, используя для пересчета общий индекс цен. Таким образом, применение в бухгалтерском учете принципа

исторической стоимости является индикатором экономической стабильности в стране. Если же в учете применяются специальные методики пересчета для оценки стоимости активов, инфляция оказывает значительное влияние на экономику [5, с. 32].

Степень развития производства, управления, финансовой системы, подготовки профессиональных кадров в совокупности влияют на формирование учетной системы в стране. Более высокий уровень развития производства требует постановки более сложных учетных проблем, которые могут быть решены высококвалифицированными бухгалтерскими кадрами. Поэтому если уровень профессионального образования в стране низок, учетная система не может быть организована на высоком уровне. То же можно сказать и об уровне подготовки пользователей финансовых отчетов. Уровень их профессиональной культуры определяет сложность той информации, которая должна быть получена от экономистов и работников бухгалтерских служб.

Однако возможна ситуация, когда даже в развивающейся стране уровень развития бухгалтерского учета находится на высоком уровне, финансовые отчеты удовлетворяют требованиям прозрачности, достоверности, полезности для принятия экономически верных управленческих и инвестиционных решений. Такая ситуация наблюдается, когда бизнес организован в виде международной корпорации, штаб - квартиры компаний находятся в индустриально развитых странах, откуда осуществляется текущее руководство и экспортируются бухгалтерские кадры и управленческие кадры.

Формирование определенной системы учета происходит под воздействием всей совокупности вышеперечисленных факторов, причем разнообразие учетных систем объясняется различной степенью сочетаемости рассмотренных выше факторных вариантов. В настоящее время можно говорить о формировании англо - американской, континентальной, южноамериканской модели бухгалтерского учета и модели смешанной экономики [1, с. 455].

В англо - американской системе бухгалтерский учет рассматривается не только как система записей, классификации и обобщения финансовых данных путем регистрации в денежных единицах сделок и событий, но и как средство обеспечения количественной информации финансового характера о хозяйствующих субъектах в целях использования этой информации для принятия управленческих решений. Другими словами, система бухгалтерского учета является важнейшим элементом инфраструктуры рыночной экономики, связывающей воедино как частные, так и государственные организации.

Как правило, все категории пользователей отчетности анализируют финансовые результаты не отдельного предприятия, а рассматривают альтернативные варианты помещения своих средств в компании самых различных отраслей. Таким образом, для проведения межфирменных сопоставлений представляемая компаниями информация должна быть единообразной, то есть стандартной, составленной по единым нормам и правилам. В странах, использующих англо - американскую модель бухгалтерского учета, стандарты разрабатываются не государственными органами власти, а общественными профессиональными организациями. Так, в США эту роль выполняет Совет по стандартам финансового учета при Американской ассоциации дипломированных общественных бухгалтеров. Он разрабатывает Положения о концепциях финансового учета (Statements on Financial Accounting Concepts – SFAC) и сами стандарты (Generally Accepted Accounting Principles – GAAP).

Характерной чертой нормативного регулирования бухгалтерского учета континентальной модели является то, что государство участвует как в процессе разработки норм учета, так и в процессе внедрения их в практику. Правила составления отчетности организаций разработаны таким образом, чтобы формировать входную информацию для национальной системы счетоводства, посредством которой государство контролирует экономику. Это обстоятельство обусловлено многовековой традицией централизации управления и стремления предпринимателей заручиться и получить поддержку государства. Последнее оказывает существенное влияние на бухгалтерский учет путем установления системы налогообложения и требования отражать на счетах бухгалтерского учета все расходы для целей налогообложения. Процедуры расчета налогооблагаемой прибыли на основе данных бухгалтерского учета строго регламентированы. Для определения налоговых обязательств разрабатываются таблицы корректировок бухгалтерской прибыли. Профессиональным бухгалтерским организациям отводится роль консультантов по практическому применению разработанных государством норм, а также исследователей в области бухгалтерского учета [6, с. 111].

Южноамериканская модель бухгалтерского учета характеризуется ориентацией на потребности государственных плановых органов и, как правило, используется «испано-говорящими» странами, которые объединены общностью исторического развития и традиций. В основу бухгалтерского учета положен общепринятый план счетов. Он обеспечивает прозрачность годовой отчетности компаний, ее сопоставимость и адаптацию бухгалтерского учета к требованиям международных стандартов, предъявляет строгие требования к представлению информации к годовой отчетности. Так, в ней должны содержаться сведения о предполагаемом распределении результатов деятельности компании, применяемых правилах оценки, включая исчерпывающий перечень критериев по каждой категории активов и пассивов. В отчетность должны включаться данные об аренде, страховании, судебных процессах, материальных основных средствах, запасах, собственном капитале, налогах и т.д. Также в отчетности представляется информация, необходимая для осуществления контроля за исполнением налоговой политики.

Еще одним отличием этой модели является постоянная корректировка отчетных данных на темпы инфляции и унификация бухгалтерских методик. Модель смешанной экономики характерна для стран Восточной Европы и государств, входивших в состав Советского Союза, для которых переход к рыночной экономике явился предпосылкой для реформирования бухгалтерской системы. Многообразие форм собственности, не характерное для социалистической системы хозяйствования, повлекло за собой необходимость предоставления финансовой информации не только для государственных органов власти, но и для акционеров, собственников, управленцев, кредиторов и инвесторов.

Расширение внешнеэкономической деятельности, отсутствие экономических, политических и иных барьеров и необходимость в притоке иностранного капитала выдвинули макроэкономические интересы данных государств в разряд первоочередных, назрела объективная необходимость приведения финансовой отчетности предприятий в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Практика перехода на МСФО показала, что существуют два пути решения этой задачи – принятие Международных стандартов за основу и сохранение некоторых

национальных особенностей (а, как следствие, и относительной экономической независимости) или «дублирование» Международных стандартов [5, с. 32].

Система организации бухгалтерского учета в Российской Федерации целиком и полностью находится под эгидой государственных органов власти; профессиональные организации играют роль консультативно - исследовательских групп. Уже разработан и внедрен в действие новый план счетов финансово - хозяйственной деятельности организаций, принимаются положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), прототипом для которых послужили МСФО, а налоговый учет выделился в отдельную учетную отрасль.

Однако российские ПБУ не являются точной копией Международных стандартов, т.к. не все принципы, термины и понятия звучны с нормами и требованиями нашего законодательства, в частности Конституции РФ. Таким образом, сохраняются традиционные особенности и формируется некая «симбиозная» система учета, которая, с одной стороны, ориентирована на принципы Международных стандартов финансовой отчетности, а с другой – жестко контролируется и регламентируется государственными органами власти. Дальнейшая эволюция системы учета в России напрямую зависит от политической стабильности, степени развития современных производственных технологий, финансового рынка и рынка капиталов.

Также необходимо заметить, что страны континентальной Европы и американская система учета GAAP оказывают определенное влияние на формирование учетных систем стран Восточной Европы. В данной ситуации говорить о Международных стандартах финансовой отчетности как о современной альтернативе в области бухгалтерского учета не совсем правильно. Вполне возможно, что под воздействием бухгалтерских организаций стран, отстаивающих свои экономические интересы, КМСФО внесет некоторые изменения в свою конституцию с целью усиления взаимодействия с национальными организациями, устанавливающими собственные стандарты учета в своих государствах.

Отражение рыночных отношений на внутренней жизни предприятия преломляется, прежде всего, через его учетную систему. Формируя рыночные отношения, экономические субъекты перенимают опыт работы зарубежных предприятий имеющих в настоящее время традиции и культуру этих отношений. В свое время многие зарубежные компании по внутренним причинам решали вопросы реформирования экономических служб. Как следствие практика развития зарубежных компаний имеет к настоящему времени своеобразный опыт объединения экономических служб на базе бухгалтерии.

Таким образом, учетная система развивается на основе синтеза лучших учетно - аналитических методик, аккумулируя в понятие бухгалтерия подразделения со всей палитрой экономических функций. В заключение необходимо обратить внимание на то, что между всеми перечисленными факторами и степенью развития системы бухгалтерского учета существует «обратная связь». Отсутствие надлежащей системы учета сдерживает экономический прогресс, приток иностранного капитала и отрицательно сказывается на развитии внешних экономических отношений с передовыми предприятиями и организациями зарубежных стран.

Список использованной литературы:

1. Илюхина Н.А. Методические основы и принципы учета затрат на производство. Илюхина Н.А., Лытнева Н.А., Боброва Е.А. В сборнике: SCIENCE, TECHNOLOGY AND

LIFE - 2014 Proceedings of the international scientific conference. Editors V.A. Iljuhina, V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S.Mal'. 2015. С. 455 - 463.

2. Илюхина Н.А. Оценка незавершенного производства в промышленности. Аудиторские ведомости. 2006. № 3. С. 60 - 65.

3. Илюхина Н.А. Порядок переоценки объектов нематериальных активов. 2009. № 7. С. 29 - 33.

4. Илюхина Н.А. Учетная система затрат предприятий горго - обогатительного производства // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Орловский государственный технический университет. Орел, 2007

5. Илюхина Н.А., Иванеева Е.В. Теоретические основы оценки объектов нематериальных активов в системах международного и национального бухгалтерского учета. Вестник ОрелГИЭТ. 2011. № 3 (17). С. 32 - 37.

6. Илюхина Н.А. Модернизация системы управления затратами в пищевой и перерабатывающей промышленности. Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов. 2012. № 2. С. 111 - 117.

© Илюхина Н.А., 2016

Клюс А.А.,

ассистент кафедры экономики

ФГБОУ ВО СПбГУ ГА,

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА

Аннотация: Международный туризм с каждым годом растет. Это подтверждается данными Барометра международного туризма Всемирной Туристской организации. Чтобы развивать отрасль туризма, стоит понимать, какие факторы на это влияют.

Ключевые слова: экономика туризма, геополитические факторы.

С позиции экономической науки туризм рассматривается «как большая экономическая система с разнообразными связями между отдельными элементами в рамках как народного хозяйства отдельной страны, так и связей национальной экономики с мировым хозяйством в целом», как сфера экономической деятельности, включающая производство и реализацию туристских услуг и товаров различными организациями, располагающими туристскими ресурсами [1].

По данным Международной Организации Труда в 2014 году на туристический сектор приходилось более 265 млн. рабочих мест по всему миру, что составляет 8,9 % от общей занятости населения всего мира. Это значит, что 1 из 12 рабочих мест приходится на сектор туризма. Доля туристической сферы в мировом ВВП составляет 9 % [7].

Для лучшего понимания возможностей развития туризма и направленности туристских потоков следует рассмотреть факторы на это влияющие. Положительными факторами

стоит расценивать позволяющие занять лидирующее положение страны / региона в мировом туризме, отрицательными - снижающими позиции, соответственно.

На сегодняшний день существует множество подходов к классификации таких факторов. Предлагаемая нами классификация выделяет, первично, статические и динамические факторы и, вторично, внешние и внутренние.

Факторы, влияющие на развитие туризма, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Факторы, влияющие на развитие туризма

Форма воздействия	Факторы	Сущность	Специфика управления
Статические			
Внешние	Природно климатические	- Природные условия Климатические условия Наличие рекреационных зон	отсутствует
	Географические	Выгодность географического положения	отсутствует
	Культурно исторические	- Наличие памятников культуры, историческое наследие	отсутствует
Динамические			
Внешние	Политические	Терроризм Война Внутриполитический конфликт	Поддержание стабильной политической ситуации, политика мира, борьба с терроризмом
	Социально демографические	- Увеличение продолжительности жизни; Увеличение продолжительности оплачиваемого отпуска и возможность разбить его на части; Снижение пенсионного возраста	Социальная политика государств, направленная на улучшение качества жизни граждан
	Финансово экономические	- улучшение (ухудшение) экономической и финансовой ситуации, увеличение (снижение) персонального дохода, возрастание (снижение) доли общественно выделяемых средств на	Повышение платежеспособности населения

		покрытие расходов на туризм и путешествия.	
Внутренние	Материально-технические	- Наличие достаточных средств размещения, предприятий общественного питания, видов транспорта и функционального разнообразия рекреационных предприятий, соответствующих мировым стандартам и вкусам людей	Привлечение инвестиций, развитие туристской инфраструктуры, гос. поддержка предприятий, работающих в сфере туризма

Развитие туризма определяется и соотносится с развитием современного общества и не может происходить автономно. Соответственно, ведущими факторами, не смотря на статические, являются динамические, основными из которых следует рассматривать политические. Кризисы, политическая нестабильность, милитаризация экономики, ужесточение туристских формальностей, скачки курса валюты и т.п. — это следствия политики государства.

Политическая ситуация в мире постоянно меняется, и туристская сфера претерпевает соответствующие изменения, а в некоторых регионах туризм может и вовсе пропасть. Например, Египет всегда был одним из ведущих направлений отдыха для туристов по всему миру. Однако, революция 2011 года в Египте все изменила и как результат туризм в данной области сильно упал. В первом квартале 2011 года количество туристов в Египте сократилось на 46 процентов по сравнению с прошлым годом, добавляет The Daily Telegraph [6].

Потери туристической отрасли Египта за три месяца революции в стране составили 2,27 миллиарда долларов. Об этом сообщает французский туристический журнал TourMag.com со ссылкой на заявление министра туризма Мунира Фахри Абдель Нура (Munir Fakhry Abdel Nur) [8]. А как известно, туризм является одним из основных источников дохода Египта и составляет более 10 % ВВП страны.

Важные политические события происходят каждый день по всему миру и туристическая индустрия должна быть готова к этому. Например, как в случае с Египтом, маркетинговые усилия могут быть сфокусированы на замене направления, которое было востребовано. Вместо Египта, путешествия увеличились в Иорданию и Израиль, которые также имеют древние исторические памятники.

В конце 2015 года происходит похожее перераспределение туристического потока. Как сообщил Интерфакс 2 декабря 2015 года по словам Екатерины Федоровой, являющийся генеральным директором компании «Карлсон Туризм», Египетский и Турецкий турпотоки будут направлены в Иорданию, ОАЭ и Израиль [4]. 31 октября 2015 года случается крушение самолета Airbus A321 авиакомпании «Когальмавиа» над Синайским полуостровом, который вылетел по маршруту Шарм - эль - Шейх – Санкт - Петербург. Это стало одной из крупнейших авиакатастроф в мире. Одной из версий крушения самолета был взрыв на борту. 6 ноября 2015 года президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин своим указом временно запретил воздушное сообщение между Россией и Египтом. 16 ноября 2015 года на совещании у президента России В.В. Путина версию взрыва на борту самодельного взрывного устройства подтвердил глава ФСБ Александр Бортников[5]. Не проходит и месяца, как Российский бомбардировщик Су - 24 сбивают ракетой с истребителя воздушно - военных сил Турции в районе сирийско -

турецкой границы, и уже 24 ноября 2015 года Министерство Иностранных Дел Российской Федерации рекомендует воздержаться от поездок в Турцию из - за возможных террористических атак.

Равновесие мировых политических сил формирует стабильные отношения в обществе и способствует успешному развитию как внутреннего, так и международного туризма.

Список использованной литературы

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм. – 10 - е изд., перераб. и дополн. — М–СПб.: «Издательский Дом ГЕРДА», 2014. — 544 с.
2. Всемирная Туристская Организация [Официальный сайт]. URL: <http://www.unwto.org> (дата обращения 05.03.2016)
3. Международная организация труда [Официальный сайт]. URL: <http://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm> (дата обращения 05.03.2016)
4. Российские туристы вместо Египта и Турции поедут в Израиль, ОАЭ и Юго - Восточную Азию (2 декабря 2015) // Интерфакт - туризм [Электронный ресурс]. URL: <http://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/30744/> (дата обращения 05.03.2016)
5. Совещание об итогах расследования причин крушения российского самолета на Синае (17 ноября 2015) // Москва, Кремль [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/50707> (дата обращения 05.03.2016)
6. Adrian Blomfield Egypt desperate to remind tourists what they are missing (25 May 2011) // The Daily Telegraph [Электронный ресурс]. URL: <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/africaandindianocean/egypt/8536535/Egypt-desperate-to-remind-tourists-what-they-are-missing.html> (дата обращения 05.03.2016)
7. ILO welcomes agreement to boost tourism jobs at G20 meeting in Turkey // press release of 6th meeting of Ministers of Tourism of G20 (2 October 2015) [Электронный ресурс]. URL: http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/how-the-ilo-works/multilateral-system/g20/WCMS_410293/lang-en/index.htm (дата обращения 05.03.2016)
8. Pascale Mougenot I - Dossier enquête: L’Egypte de Tahrir n’a pas révolutionné le tourisme (1 Juin 2011) // TourMag.com. 1 - er journal des professionnels du tourisme [Электронный ресурс]. URL: http://www.tourmag.com/I-Dossier-enquete-L-Egypte-de-Tahrir-n-pas-revolutionne-le-tourisme_a45058.html (дата обращения 05.03.2016)

© Ключ А. А., 2016

Копеев А.В., к.т.н.,
заместитель директора по учебной и научной работе,
Сибирский филиал Международного института экономики и права,
г. Новокузнецк, Российская Федерация

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

В условиях ограничения доступа России к зарубежным финансовым ресурсам банковская система является перспективным источником процесса импортозамещения [1, 2, 3]. Проблемы финансирования инвестиционных проектов в период кризиса обострились практически во всех регионах и отраслях народного хозяйства [4, 5, 6]. В

агропромышленном комплексе финансовые вложения также осуществлялись через финансово - экономическую систему. Источник инвестиционных ресурсов для активизации процесса импортозамещения в сельском хозяйстве в виде банковской системы имеет некоторые особенности, ограничивающие его возможности [7, 8].

Экономическая нестабильность, падение объемов производства, снижение потребительского спроса привели к ухудшению качества заемщиков. Доходность кредитного рынка падает, финансовый результат работы российского банковского сектора снижается, по состоянию на 1.01.2015 г. общая прибыль кредитных организаций уменьшилась на 41 % по сравнению с результатами на 1.01.2014 г., а на 1.01.2016 г. – на 67 % по отношению к результату 2015 г.. Просроченная задолженность юридических лиц по кредитам нарастает значительно быстрее (на 42 % с 1 января 2016 г.), чем просроченная задолженность физических лиц (на 25 %) [2]. Тем не менее, банковская система работает и развивается, за первый квартал 2016 г. прибыль кредитных организаций составила 107 млрд руб. , что почти в двадцать раз больше чем в аналогичный период 2015 г. (6 млрд руб.). Рентабельность активов - нетто в среднем остается невысокой. В активах банковской системы в январе - феврале 2016 г. наблюдается умеренный рост (на 13,6 %) кредитов предприятиям и организациям реального сектора экономики при снижении объемов кредитов, выданных населению (на 6,3 %).

Многочисленные реформы, экономические кризисы закаляли российскую банковскую систему. На 1.01.2016 г. российские банки обладают запасом свободного капитала в 1,7 трлн руб., который позволяет наращивать кредитование экономики. Банковская система приобрела практический опыт работы в условиях финансового стресса, имеются свободные ресурсы, способные перейти в инвестиции. Но прибыль банковской системы по результатам года снижается, растет просроченная задолженность [2]. Важным сигналом является снижение спроса у коммерческих банков на ресурсы как Банка России, так и юридических и физических лиц. Хорошая сторона этого сигнала - денежные средства дешевеют, соответственно - должна снижаться стоимость кредитов реальному сектору экономики. Но это косвенно отражает и тенденцию снижения спроса на кредиты, что является отрицательным элементом.

Основная роль банковской системы всегда была связана с кредитованием реального сектора экономики [9, 10]. В реалиях мирового кризиса и поиска точки равновесия в поддержке сельского хозяйства эта роль актуализировалась. Импортозамещение без кредитования невозможно. В России в практике государственной поддержки сельхозпроизводителей широко применяется механизм кредитования с субсидированием процентной ставки по кредитам, проводником которой является АО «Россельхозбанк».

Волны экономического спада оказывают влияние на положение банка. По итогам 2014 г. убытки банка составили 7,5 млрд руб. В 2015 г. «Россельхозбанк» получил убыток в 72,6 млрд руб., при этом почти половину убытка составили начисленные резервы на возможные потери по ссудам. К числу причин относятся включение его в санкционный список США и европейских стран, ограничения доступа к зарубежным источникам финансовых ресурсов, а также другие причины, среди которых - его роль в поддержке отечественного сельского хозяйства. В период 2009 - 2015 гг. в капитал банка из федерального бюджета было вложено около 250 млрд руб., что стало реальной опосредованной поддержкой сельского хозяйства. Государство не оставляло без внимания потребности агропромышленного комплекса, несмотря на сложное положение в экономике [2, 11].

В России «Россельхозбанк» является системообразующим банком для сельского хозяйства. В объемах кредитов, выданных отечественной банковской системой на поддержку сельского хозяйства, почти 60 % приходится на «Россельхозбанк». АО

«Россельхозбанк» входит в число крупнейших банков России, 100 % акций банка находятся в собственности государства. Средства физических лиц в пассивах банка на 1.03.2016 г. достигли 504 млрд руб., что составляет 18 % в пассивах. Финансовое положение его заемщиков, состояние кредитного портфеля привели к росту просроченной задолженности, которая достигала 15 % . Но банк остается одним из ведущих кредитных организаций на финансовом рынке, на 1.03.2016 г. чистая прибыль банка составила почти 2 млрд руб. [2].

По итогам анализа можно сделать вывод, что возможности банковской системы по кредитованию реального сектора экономики имеются, хотя они и ограничены. Существует и платежеспособный спрос на кредиты, но объем этого спроса не растет.

Кредитоспособность потенциальных заемщиков, по оценкам, не улучшается, в условиях экономической нестабильности банки вынуждены предъявлять к ним более жесткие требования для минимизации своих кредитных рисков. Повышенное внимание банковской системы к потенциальным заемщикам обоснована, так это снижает финансовую безопасность как банков, так и финансово - экономической системы в целом [2, 12]. Финансовое положение заемщиков неустойчиво, кредитный риск возрастает. Это явление свойственно текущей обстановке, когда происходит своеобразное сжатие банковской системы и снижение количества кредитных организаций (банкротство, слияние, ликвидация) [2, 13]. С начала 2016 г. Банк России отозвал лицензии у 26 банков, а за 2014 - 2015 гг. около 200 банков лишились лицензий. Сжатие кредитного рынка, конкуренция вынуждают банки искать новые источники доходов. По состоянию на 1.02.2016 г. число прибыльных кредитных организаций снизилось с 834 ед. (на 1.01.2014) до 480 (на 42 %) [2], при этом общее количество действующих кредитных организаций на 1.02.2016 г. уменьшилось на 21 % .

Список использованной литературы:

1. Сенчагов, В.К. Бюджет России: развитие и обеспечение экономической безопасности: Монография / В.К. Сенчагов - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 384 с.
2. Филимонова, Е.А., Копейн, А.В. Методологические особенности учета неоднозначности социально - экономических процессов и оценки финансовой безопасности [Текст] / Е.А. Филимонова, А.В. Копейн // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3 - 1 (68 - 1). С. 141 - 147.
3. Копейн, В.В., Филимонова, Е.А. Копейн, А.В. К вопросу влияния экономических санкций на экономическую и продовольственную безопасность [Текст] / В.В. Копейн, Е.А. Филимонова, А.В. Копейн // В сборнике: вопросы современной экономике и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. С. 35 - 37.
4. Копейн, В.В., Филимонова, Е.А., Копейн, А.В. К вопросу экономической безопасности и энергетической автономии [Текст] / В.В. Копейн, Е.А. Филимонова, А.В. Копейн // Национальная Ассоциация Ученых 2015. №9 - 2 (14). С. 60 - 63.
5. Копейн В.В. Экономическая безопасность и энергетика: поиск оптимальности // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 2(272). – с. 309 - 320. – [http // www.creativeconomy.ru / journals / index.php / rp / article / view / 34 /](http://www.creativeconomy.ru/journals/index.php/rp/article/view/34/)
6. Копейн, В.В., Филимонова, Е.А., Копейн, А.В. К проблеме глобализации и экономической безопасности региона [Текст] / В.В. Копейн, Е.А. Филимонова, А.В. Копейн // В сборнике: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА. Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ. 2014. С. 28 - 30.

7. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. Мировой экономический кризис, экономическая и продовольственная безопасность России [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // Международный научно - исследовательский журнал. 2015. № 10 - 1 (41). С. 36 - 38.

8. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. Взаимосвязь импортозамещения и экономической безопасности [Электронный ресурс] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // Теория и практика современной науки. 2016. №2 (8). С. 229 - 232.

9. Орехова Т.Р. Экономическая безопасность современной России в условиях кризиса: Монография / Т.Р. Орехова, О.В. Карагодина и др. Под науч. ред. Т.Р. Ореховой. М.: ИНФРА - М, 2014. 105 с.

10. Филимонова, Е.А. Гносеолого - методологические аспекты идентификации финансовой безопасности как свойства финансово - экономической системы [Текст] / Е.А. Филимонова // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 2 (66 - 2). С. 853 - 858.

11. Копеин, В.В. Статичная неустойчивость как состояние экономической безопасности [Текст] / В.В. Копеин // Новая наука: современное состояние и пути развития. 2016. № 3 - 1 (68). С.144 - 147.

12. Орлова Н., Егиев С. (2015). Структурные факторы замедления роста российской экономики. [Текст] // Вопросы экономики. №12. С. 69 - 84. [Orlova V., Egiev S. (2015). Structural factors of Russian Economic Slowdown. Voprosy Ekonomiki, no. 12, pp. 69 - 84. (in Russian).]

13. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Копеин А.В. Структурные проблемы в экономике как угроза экономической безопасности / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10 - 2 (63 - 2). С. 366 - 371.

© Копеин А.В., 2016

Котлярова В.В.,

Доктор философских наук, доцент
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного университета г. Шахты

Сысоева Е.А.,

Магистрантка 1 курса
Факультета «Сервис и технологии»
ИСОиП(ф)ДГТУ
г. Шахты, Российская Федерация

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

На сегодняшний день все современные науки построены по принципу системности. В данной статье авторы продолжают ряд публикаций, посвященных системному подходу [1]. Системный подход к изучению какого - либо объекта заключается в том, что любой объект исследования рассматривается как совокупность элементов, имеющая цель, ресурсы и связи. Данный подход является проводником, который связывает теорию познания с исследованием процессов. Для понимания сути вопроса необходимо рассмотреть конкретный пример – деятельность по оценке недвижимости. Как отмечено нами в предыдущих публикациях, "дифференциация наук уравнивается их интеграцией... Все

это ведет не только к постоянному возникновению новых дисциплин, но и междисциплинарному синтезу научного знания [2]. Актуальность темы исследования заключается в том, что на данный момент сфера недвижимости плотно вошла в повседневную жизнь человека. В связи с этим необходимо отметить, что при совершении ряда операций с недвижимым имуществом, процедура оценки является обязательной, что установлено на законодательном уровне [3]. С использованием системного подхода к оценке недвижимости процедура оценки, как системы обретает четкость и слаженность в работе.

Системный подход выступает в качестве важнейших методов изучения сложноорганизованных систем, которой является система оценки недвижимости. Для обоснования того, что процедуру оценки недвижимости можно считать системой, необходимо дать характеристику системе.

Система должна обладать рядом признаков:

1. Гетерогенность – в системе должны находиться, как минимум, два элемента.
2. Целостность – элементы системы должны быть связаны между собой.
3. Эмерджентность – свойства системы не могут сводиться к сумме свойств элементов системы.
4. Иерархичность – каждый элемент в системе можно рассмотреть как отдельную систему, в тоже время, как и сама система может выступать частью некоей надсистемы [4].

В процессе оценки объектов недвижимости фигурируют три элемента: субъект оценки, объект оценки и рыночная среда. Эти три элемента обладают связями, которые неразрывно связаны между собой. Простейший пример связи данных элементов: субъект создает спрос на предложение объекта оценки, находящегося в рыночной среде. Говоря об эмерджентности, нужно отметить, что только при системном подходе можно добиться объективного результата оценки, т.к. в противном случае, на отдельные подходы могут оказывать влияние различные экономические и прочие факторы. Принцип иерархичности заключается в том, что рассматривая процедуру оценки в целом можно выделить составные её части. Например, подходы к оценке недвижимости. При детальном рассмотрении каждого из подходов можно выделить особенности каждого и рассмотреть их в контексте подсистемы «метод оценки».

Таким образом, можно с уверенностью говорить о процедуре оценки недвижимости как о системе. Суть системного подхода к оценке заключается в совокупном использовании основных подходов к оценке недвижимости: рыночный, затратный и доходный. В свою очередь в каждом из этих подходов унифицированный набор принципов оценки.

В процедуре оценки недвижимости можно выделить шесть этапов:

Первый этап. Определение задач и заключение договора на оценку недвижимого имущества. Перед началом процедуры оценки заказчик должен обозначить оценщику какой именно вид стоимости ему необходимо определить (залоговая стоимость, рыночная, инвестиционная и т.д.). При оценке так же необходимо исследовать объект, определить все связанные с ним права в юридическом аспекте, поскольку важно какими именно правами на объект оценки обладает заказчик. До начала проведения работы оценщика необходимо заключение договора между сторонами.

Второй этап. Составление плана оценки. Суть плана оценки состоит в решении ряда задач:

– структурирование оценки (оценщик изучает факторы, влияющие на стоимость объекта на разных уровнях: региональном, местном и сегментом);

- план оценки (сбор необходимой информации и определение сегмента и целевой аудитории);
- конкретизация подходов к оценке (необходимо выбрать методы адекватные именно в данном конкретном случае).

Третий этап. Сбор и подтверждение информации (надежность и точность результатов оценки зависит от информации, полученной в процессе исследования конкретного случая).

Четвертый этап. Подходы к оценке недвижимости:

1. Затратный подход. Данный подход основан на определении затрат, которые понадобятся для восстановления или замещения объекта, с учетом амортизации. Следование данному подходу, обязывает к выполнению ряда операций, среди которых: определение рыночной стоимости участка земли, на котором находится объект; определение стоимости замещения; расчет всех видов износа; расчет общей стоимости объекта.

2. Доходный подход. Суть метода заключается в определении стоимости доходов в будущем от эксплуатации объекта оценки. Подход предусматривает выполнение пяти обязательных операций: определение будущего валового дохода; вычет операционных издержек; определение и корректировка чистого дохода; оценка дополнительной стоимости; определение окончательной стоимости.

В свою очередь, при определении вышеизложенных величин могут использоваться такие методы, как:

- Метод капитализации доходов;
- Метод дисконтированных денежных потоков;
- Техника остатка.

3. Рыночный подход. Основывается данный подход на сравнении объекта оценки с его аналогами. Применение данного подхода требует выполнения ряда операций:

- Сбор сравнительных данных;
- Изучение аналогичных сделок;
- Корректировки с учетом давности сделки;
- Корректировка различий по сопоставимым объектам;
- Вынесение решения о стоимости.

Пятый этап. Согласование результатов, полученных при использовании различных подходов. На данном этапе реализованы два этапа: предварительный и заключительный. На предварительном этапе оценщик проверяет всю полученную информацию, а на заключительном выносит суждение о стоимости объекта недвижимости.

Шестой этап. Отчет о результатах оценки. Это документ, который содержит информацию о выводах и заключениях оценщика. Отчет должен быть составлен в стандартной форме, не должен вводить в заблуждения и допускать неоднозначного толкования информации [5,6,7].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что процедура оценки является достаточно сложной системой, которая благодаря системному подходу функционирует довольно точно. Только с использованием трех методов оценки недвижимости можно получить объективную и достоверную информацию о стоимости объекта, путем усреднения значений, полученных по каждому из методов. Только при условии выполнения

обязательных операций, описанных выше в рамках каждого из методов оценки, можно говорить об адекватности данных, полученных при применении каждого из подходов. Системный подход к оценке недвижимого имущества способствует адекватной постановке целей и выработке стратегии для их достижения.

Список используемой литературы:

1. Котлярова, В.В. Системный подход в анализе процесса технологизации культуры / В.В. Котлярова, В.И. Родионова // В сборнике: Философия в XXI веке международный сборник научных трудов. под общей редакцией доктора философских наук, профессора О.И. Кирикова. г. Воронеж, 2007. С. 162 - 169.
2. Котлярова, В.В. Современное научное познание: парадигма интеграции / В.В. Котлярова // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2015. № 9 - 1 (59). с. 99 - 102
3. Федеральный закон от 29.07.1998 N 135 - ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016)
4. Батоврин, В. К. Толковый словарь по системной и программной инженерии – М.: ДМК Пресс. – 2012 г. – 280 с.
5. Оценка стоимости объектов недвижимости. URL: http://www.razlib.ru/delovaja_literatura/yekonomika_nedvizhimosti_konspekt_leklek/p5.php (дата обращения 23.04.2016)
6. Асаул А. А Экономика недвижимости: Учебник для вузов. 3 - е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. – 416 с.
7. Бакулин, В.В. Оценочная деятельность / В.В. Бакулин, В.В. Козин // Учебное пособие. – Средн. - Урал. Кн. Изд - во., 2011. – 240с.

© Котлярова В.В., Сысоева Е.А., 2016

Крылова В.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

ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: СПОРНЫЕ МОМЕНТЫ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Финансовые трудности, с которыми столкнулись граждане Российской Федерации в связи с повышением курса валют, обвалом цен на нефть и санкциями со стороны западных стран негативно сказались на благосостоянии людей. Данная проблема весьма актуальна в настоящее время, так как просроченная задолженность по кредитам и прочим

обязательствам, стала причиной несостоятельности физических лиц. Для того, чтобы оптимизировать критическую ситуацию, Государственная дума приняла Федеральный Закон о банкротстве физических лиц, который вступил в силу с 1 октября 2015 года [1]. Так как в данный закон постоянно вносятся изменения, рассмотрим наиболее значительные поправки.

Статья 12. Споры, связанные с отношениями арбитражного управляющего с саморегулируемой организацией арбитражных управляющих.	
До внесённых поправок	Изменения
Споры, связанные с профессиональной деятельностью арбитражного управляющего (в том числе о возмещении причиненных им убытков), утвержденного арбитражным управляющим в деле о банкротстве, рассматриваемом или рассмотренном арбитражным судом, разрешаются арбитражным судом	Споры, связанные с профессиональной деятельностью арбитражного управляющего (в том числе о возмещении причиненных им убытков), утвержденного арбитражным управляющим в деле о банкротстве, рассматриваемом или рассмотренном судом общей юрисдикции, разрешаются судом общей юрисдикции
Статья 213.7. Опубликование сведений в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве гражданина	
Сведения, подлежащие опубликованию в соответствии с настоящей главой, опубликовываются путем их включения в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве и не подлежат опубликованию в официальном издании, за исключением сведений о признании гражданина банкротом и введении реструктуризации его долгов, а также о признании гражданина банкротом и введении реализации имущества гражданина.	До установления размера платы за размещение сведений в информационно - телекоммуникационной сети "Интернет" (размера платы за внесение сведений в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве) применяется размер платы за внесение и размещение указанных сведений, который действует в установленном порядке на 1 января 2015 года и может увеличиваться не чаще чем один раз в год на индекс роста потребительских цен за прошедший год
Статья 213.9. Финансовый управляющий	
Пункт 6. Финансовый управляющий вправе привлекать за счет имущества должника других лиц в целях обеспечения осуществления своих полномочий только на основании определения арбитражного суда, рассматривающего дело о банкротстве гражданина.	Положения пункта 6 статьи 213.9 (в редакции Федерального закона от 29.12.2015 N 391 - ФЗ) применяются при рассмотрении арбитражным судом дел о банкротстве независимо от даты возбуждения производства по делу о банкротстве, если иное не предусмотрено статьей 23 указанного закона.

Теперь, граждане Российской Федерации, не имеющие возможности погасить долги, кредитные обязательства перед банками, могут объявить себя банкротами, но для того, чтобы снять с себя долговое бремя необходимо доказать в суде свою неплатежеспособность перед кредитором, собрать все необходимые документы, которые подтвердят наличие задолженности, право собственности на имущество, справка о доходах, то есть все документы? подтверждающие расходы человека. Если суд принимает решение о признании человека банкротом, ему будет назначен финансовый управляющий, который займется продажей имущества, при условии отсутствия источников дохода.

Следовательно, объявить себя банкротом могут физические лица, долговые обязательства которых превышают 500 тысяч рублей, а выплаты задержаны более, чем на три месяца. Под неплатежеспособностью гражданина понимается его неспособность удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам. В большинстве случаев эти люди являются: инвалидами, пенсионерами, а также низший, но в редких случаях и средний класс населения. То есть после выплат ежемесячных платежей по кредитам на руках остаётся меньше прожиточного минимума. Размер прожиточного минимума Краснодарского края за IV квартал 2015 года учрежден Приказом № 98 от 03.02.2016 года и составляет:

- в расчете на душу населения – 9261 рубль в месяц;
- для трудоспособного населения – 10025 рублей в месяц;
- для пенсионеров – 7691 рубль в месяц;

В такой ситуации гражданину уже невозможно заплатить за коммунальные услуги или содержать детей моложе 18 лет, поэтому выходом из данной ситуации является признание себя банкротом.

Гражданину оставляют квартиру, которая по сути является его единственным местом жительства, при этом вся остальная недвижимость распродается. Также возможна ситуация продажи на аукционе автомобиля и любого принадлежащего человеку транспортного средства (мотоцикл, лодка, велосипед), если он не является средством заработка. Задача финансового управляющего – опись имущества. Вместе с приставами он приходит в квартиру и изымает любые предметы роскоши: шубы, украшения, картины. На предметы, первой необходимости это не распространяется. Например, микроволновую печь заберут, а газовую плиту оставят. Государственные награды и призы тоже остаются у банкрота. В отношении животных, которые находятся в собственности у банкрота тоже имеется ряд особенностей: домашний скот продадут, а питомца – оставят хозяину.

Если гражданин объявил себя банкротом, то это не значит, что он сможет избежать долговых обязательств. Согласно решению арбитражного суда, задолженность реструктурируется сроком не более, чем на 5 лет. Создается график погашения задолженности, который утверждается судом, важным моментом является то, что он может быть не согласован с кредитором, это даёт возможность должнику грамотно распределять свои денежные поступления.

Инициировать банкротство физического лица могут и налоговые органы, кредиторы могут предъявить претензии к должнику в течение месяца с того момента, как был подан иск. Если этот срок истек и иск не был удовлетворен, то на подачу новых требований вводится мораторий. Согласно решению суда, должнику назначается временный управляющий, совместно с ним вырабатывается план по возвращению долгов.

Ещё одним исходом в процедуре банкротства является реструктуризация долгов. Цель реструктуризации - восстановление платёжеспособности должника. Реструктуризация может включать в себя уменьшение сумм ежемесячных платежей, увеличение срока кредитования, иные меры, которые позволят гражданину рассчитаться с долгами.

Но главное — после утверждения плана реструктуризации судом прекращается начисление неустоек (штрафов и пеней) за неисполнение или ненадлежащее исполнение финансовых обязательств.

На реализацию плана отводится три года. Всё это время права должника будут ограничены.

Нельзя вносить своё имущество в уставной капитал юридических лиц, а также приобретать доли в них.

Нельзя совершать безвозмездные сделки, а возмездные и мало - мальски крупные придётся согласовывать с финансовым управляющим.

Тем не менее, по мнению экспертов, реструктуризация выгодна и должникам, и кредиторам. Первые смогут ослабить долговое бремя, сохранив имущество, а вторые - получить хотя бы часть причитающегося.

Однако в связи с учащением случаев мошенничества рассчитывать на реструктуризацию могут не все. Если у гражданина есть непогашенная судимость за умышленное преступление в сфере экономики [3] или он привлекался к административной ответственности за мелкое хищение, умышленное уничтожение или повреждение имущества либо был замечен в фиктивном банкротстве, суд откажет в пересмотре долгов.

Нельзя претендовать на реструктуризацию, если человек уже прибегал к ней и с этого момента не прошло восемь лет или если он был признан банкротом менее пяти лет назад.

В случаях, когда реструктуризация невозможна, а также если она не увенчалась успехом, гражданин может быть признан банкротом.

Процедура объявления граждан банкротами продумана, тем не менее, в действующем законодательстве имеется немало спорных моментов. Дело в том, что сумма обязательств, после которой можно требовать объявления банкротства, для многих кажется недостаточной. Граждане предпочитают объявить себя банкротом, только для того чтобы избавиться от финансовых обязательств. Важным моментом является то, что имущества и недвижимости, которые могли бы пойти в расчет долга, у них зачастую не имеется. В связи с этим банкротство физических лиц все еще остается той сферой, где осуществляются разного рода махинации. Есть некоторые возможности для мошенничества, особенно это касается процесса выяснения финансового состояния заемщиков, когда заключается договор кредита [2]. Своё имущество заемщик может переписать на других лиц, что создаст серьезные проблемы для кредитора. Немало вопросов возникает и при продаже такого имущества, как недвижимость, особенно, если она находится в совместной собственности. Согласно действующему законодательству, нельзя продавать недвижимость, если она является единственным жильем должника.

Список использованной литературы:

Федеральный закон от 26.10.2002 № 127 - ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.03.2016)

Прохорова В.В., Галаган Е.А. Актуальные проблемы социально - экономической стратегии России на период до 2020 года // Наука, образование, общество: тенденции и

перспективы. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 3 частях. - ООО «АР - Консалт». - 2014. - С. 107 - 114.

Kolomyts O.N., Popov M.N. Legal framework as a basis for attraction of investments in development of territories // Europäische Fachhochschule. - 2013. - № 6 - 2. - С.150 - 152.

© Крылова В.А., Коломыц О.Н., 2016

КУБРАК Н.А.

аспирант кафедры

Экономики и предпринимательства,

Новосибирский государственный университет экономики и управления,

г. Новосибирск, Российская Федерация

КОНСОЛИДАЦИЯ ВАГОННОГО ПАРКА НА ПРИМЕРЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В ЦЕЛЯХ УЛУЧШЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПОРОЖНИМИ ВАГОНАМИ

Проведенный анализ результатов деятельности ОАО «РЖД» за последние десять лет позволяет сделать вывод, что проведенная реформа в компании на сегодняшний день не создала точку роста эффективной перевозочной деятельности, а проблема эффективной организации перевозочного процесса в сложившихся условиях требует принципиально новых решений.

За годы реформирования на железнодорожном транспорте сформировались необходимые и достаточные конкурентные условия.

Сегодня около 1,3 тыс. собственников подвижного состава владеют 95 % всех грузовых вагонов, обращающихся на сети железных дорог общего пользования. [1,3]. Это привело к необходимости принципиального изменения системы организации вагонопотоков, методов планирования и нормирования эксплуатационной работы. Возникли новые задачи в области развития инфраструктуры. Многие вопросы пока еще не нашли своего окончательного и эффективного решения [4].

Акционерное общество «Федеральная грузовая компания (АО «ФГК») – дочернее общество ОАО «РЖД» является лидером рынка среди операторов универсального подвижного состава на всем пространстве – 1520 по количеству клиентов, уровню качества оказываемых услуг, экономическому благосостоянию.

Известно, что базовой составляющей для обеспечения достаточного уровня конкурентоспособности, как и повышения экономической эффективности производственно - хозяйственной деятельности промышленных и транспортных предприятий является реализация на практике посредством внедрения новых организационно - правовых форм ведения бизнеса, одной из которых как раз и выступает аутсорсинг вообще и технологический аутсорсинг в частности.

Если обратиться к научной литературе исследуемой проблемы [2], то можно с большой долей уверенности констатировать, что аутсорсинг представляет собой специфическую организационную форму хозяйственных взаимоотношений двух или более организаций -

юридических лиц, определенную соответствующим письменным соглашением (договором или контрактом). Данная организационная (правовая) форма позволяет организации (клиенту) получать новые производственные или финансовые возможности. Более того, способствует определенной производственной оптимизации собственной хозяйственной деятельности, а также позволяет высвободить материальные, финансовые и людские ресурсы.

Превентивной целью использования технологического аутсорсинга является производственная необходимость для сосредоточения на наиболее важных производственных (технологических) направлениях и функциях своей основной (базовой) хозяйственной деятельности.

Практическая новизна технологического аутсорсинга – включение естественно экономического действия рыночных механизмов для обеспечения высокого качества неосновных или непрофильных направлений и функций, которые, в конечном счете, и обеспечивают реальную жизнеспособность любой корпорации (организации).

В России до настоящего времени на рынке услуг по аутсорсингу присутствует довольно незначительное количество организаций, готовых на высоком профессиональном уровне предоставить услуги по аутсорсингу[5]. Даже проведение соответствующего тендера среди таких организаций не гарантирует заказчику получения ожидаемого, т.е. качественных и профессиональных услуг. В то же время, чтобы взаимное сотрудничество с компаниями - исполнителями дало необходимый и ожидаемый экономический эффект, требуется действенное управление рисками в процессе отбора и перехода на внешнее обслуживание.

В 2014 году произошло внедрение на сети технологии управления парками частных вагонов на принципах технологической обезличенности. Это был первый шаг к созданию консолидированного парка. Предложенный операторскому сообществу продукт являлся результатом совместной работы ОАО «РЖД» и АО «ФГК». На протяжении довольно длительного периода времени АО «ФГК» и ОАО «РЖД» стремились найти технологические оптимумы, обеспечивающие интересы как перевозчика в лице ОАО «РЖД», так и операторов железнодорожного подвижного состава. Экономическая сущность новой схемы, получившей название «технологический аутсорсинг», состояла в оптимизации перемещения порожних вагонов на основе принципов сетевой регуляции управления «обезличенным» вагонным парком.

В рамках предложенной технологии заключение договоров с клиентами, осуществление расчетов, ответственность за своевременное обеспечение вагонами находилась в пределах зоны ответственности АО «ФГК». Корпорация в рамках «технологического аутсорсинга» сохраняла обязательства по гарантированному предоставлению подвижного состава для всех своих клиентов. При этом перевозчик брал на себя функцию по управлению порожними рейсами вагонов и, исходя из эксплуатационной обстановки в том или ином регионе, самостоятельно организовывал работу по доставке необходимого погрузочного ресурса, оптимизируя при этом логистику перемещения порожних вагонных парков.

Оптимизация логистики порожних вагонопотоков является для АО «ФГК» важнейшим фактором повышения эффективности использования подвижного состава. Этот вопрос крайне актуален, учитывая величину парка вагонов АО «ФГК», общесетевую масштабность их предоставления, а также структуру клиентского портфеля со значительной долей малых и средних грузоотправителей. ОАО «РЖД», обладая

соответствующей ресурсной базой и применяя имеющиеся информационно - управляющие системы, способно на высокопрофессиональном техническом и технологическом уровнях обеспечивать оказание логистических услуг. В целом новая модель управления парком должна была позволить обеспечить бизнес - интересы обеих сторон как с точки зрения рационального использования провозных и перерабатывающихся способностей инфраструктуры, так и минимизация затрат на порожний пробег вагонов[8,9].

За первое полугодие 2014 года за счет использования схемы технологического аутсорсинга оборот вагона АО «ФГК» сократился на 14,3 % и составил 16,5 суток, коэффициент порожнего пробега к общему – на 8,5 % , до 0,43. Производительность выросла на 30 % , до 8 826 т - км на вагон в сутки [7].

Технологический аутсорсинг, предлагаемый ОАО «РЖД», был более предпочтительным в условиях роста затрат на перевозку порожних вагонов и был своевременной и эффективной мерой.

Посредством апробации схемы технологического аутсорсинга в хозяйственной деятельности АО «ФГК» была осуществлена попытка централизации управления порожними вагонами через некоторое «усиление» или увеличение зоны ответственности ОАО «РЖД» за перемещением по сети порожних вагонов. При этом вся договорная работа должна была остаться в поле профессиональной деятельности грузовых компаний - операторов. На сегодняшний день консолидация парка необходима (будь то технологический аутсорсинг, агентский договор, «банк вагонов» и т.п.), так как это повышает эффективность его управления на сети. Так во второй половине 2015 года в консолидированном парке ОАО «РЖД» находилось 90 тыс. полувагонов АО «ФГК» по агентскому договору, согласно которому ОАО «РЖД» в лице ЦФТО выступило в качестве агента, обязанного осуществлять поиск грузовой базы и гарантировать ее обеспечение подвижным составом, заключать соответствующие договоры, оформлять необходимые документы, выполнять расчеты, оптимизировать заадресовку порожних вагонов. В ноябре 2015 г. в управление ЦФТО было передано также 28 тыс. вагонов "УВЗ - Логистик". В парке под управлением ОАО "РЖД" находилось в декабре 2015 года уже свыше 104 тыс. полувагонов, производительность которых по сравнению с августом 2015 года выросла на 35,8 % и составляла 10 599 т - км нетто в сутки, оборот вагона был ускорен на 5 часов. Операторы рынка указывали, что в период снижения грузопотоков, любые консолидации в отрасли неизбежны и объективны.

Список использованной литературы

1. Кужель А.А. О ходе разработки эффективной технологии управления вагонными парками в условиях множественности операторов подвижного состава. II Бюллетень Объединенного ученого совета ОАО «РЖД».2012. №4. С.2 - 7.
2. Лапидус Б.М. Аутсорсинг как одно из приоритетных направлений в реформировании и повышении эффективности Российских железных дорог. Деятельность тендерной комиссии ОАО «РЖД». / Б.М. Лапидус // Журнал «Железнодорожный транспорт». 2006. № 2. С. 40 - 44.
3. Лемешко В.Г. В интересах всех участников транспортного рынка // Железнодорожный транспорт.2011.№ 8.С. 5 - 10.

4. Мачерет Д.Л., Чернигина И.Л. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. – М.: МЦФЭР, 2004. - 240 с.

5. Федорович Т.В. Раскрытие информации о связанных сторонах в финансовой отчетности организаций–участниц корпорации // Экономика железных дорог.2007.№2.С.39

6. Федорович В.О., Кубрак Н.А. Экономическая необходимость технологического аутсорсинга // Экономика железных дорог.2014.№11.С.46 - 57

7. Федорович В.О., Кубрак Н.А. Анализ экономических условий и факторов повышения эффективности грузовых перевозок в целях организации технологического аутсорсинга // Вестник Томского государственного университета. Экономика.2014.№3(27).С.66 - 78

8. Целько А.В. На основе консолидации вагонных парков // Железнодорожный транспорт.2012. № 12.С.17 - 21.

9. Якунин В.И. Доклад президента открытого акционерного общества «Российские железные дороги» / В.И. Якунин // Железнодорожный транспорт. 2014. № 1. С. 7 - 19.

© Кубрак Н.А., 2016

Кузнецова И.Д.,

студентка 4 курса Высшей школы политического
управления и инновационного менеджмента

ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,

г. Пятигорск, Российская Федерация

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Проблемы развития современных российских предприятий требуют пересмотра сложившейся на сегодняшний момент системы стратегического управления. В целом, стратегическое управление есть не что иное, как разработка и реализации стратегии, состоящей из определенных, последовательных этапов ее проведения, обуславливающих выполнение намеченной цели. В связи с этим, следует выделить два основных подхода повышения эффективности работы автотранспортного предприятия.

Первый подход основан на минимизации издержек трудовых и материальных ресурсов. Он базируется на расчете целой системы показателей для оценки использования подвижного состава. Эта система давно внедрена и успешно используется в деятельности предприятий автомобильного транспорта. Второй подход связан с показателем объема перевозок, т.е. с максимально полным удовлетворением потребностей общества в предоставлении услуг по перевозке пассажиров и грузов.

В настоящее время, для решения этих задач используется большое количество различных математических методов, таких как: методы сетевого планирования, методы линейного и нелинейного программирования, корреляционно - регрессионный анализ, методы экспертных оценок, экономико - математические методы и др. [1].

Далее, хотелось бы отметить, что в стратегическом управлении выделяют несколько уровней протекания стратегических процессов: общество в целом, отдельные предприятия, объединения хозяйствующих субъектов, базовые системные элементы (функции). Анализ научной литературы по теме стратегического управления предприятиями сферы услуг, позволили выделить три уровня принятия стратегических решений: уровень предприятия;

уровень стратегических единиц бизнеса (СЕБ); уровень структурного подразделения (функциональные службы) [2]. Стратегии всех уровней формируют портфель стратегий предприятия.

Корпоративная стратегия представляет собой первый уровень стратегий, на котором определяются долгосрочные цели организации, перспективные направления ее развития, распределяются инвестиции и все виды ресурсов, а также осуществляется реорганизация всей системы управления [3]. Стратегические решения, принимаемые на этом уровне наиболее сложные, так как относятся ко всему предприятию в целом.

Среди существующего многообразия вариантов наиболее общих корпоративных стратегий, можно выделить четыре их основных типа, учитывая специфику работы автотранспортных предприятий: стратегии роста, стратегии ограниченного роста, стратегии сочетания, стратегии сокращения [4].

На уровне СЕБ разрабатывается бизнес - стратегия, свидетельствующая о том, как каждый вид бизнеса или СЕБ будет вносить свой вклад в корпоративную стратегию. Эта стратегия, как правило, лежит в основе разработки бизнес - планов предприятия и отражает конкурентные преимущества организации на рынке транспортных услуг. Поэтому ее часто называют еще стратегией конкуренции. Для предприятий с одним видом деятельности корпоративная стратегия совпадает с бизнес - стратегией. М. Портер, как и Б. Карлофф выделил три основные бизнес - стратегии, которые имеют универсальный характер и применимы в отношении любой конкурентной силы. Это - преимущество в издержках, дифференциация и фокусирование [5].

По сравнению с М. Портером, А. Томпсон добавил стратегию оптимальных издержек (наилучшей стоимости) и, таким образом, выделил следующие стратегии: стратегия лидерства по издержкам предусматривает привлечение большого количества покупателей, за счет снижения полных издержек услуги; стратегия концентрации на более низких издержках предназначена для небольшого сегмента рынка; стратегия концентрации на основе дифференциации направлена на придание услугам специфических свойств, которыми не обладают услуги, предоставляемые конкурентами; стратегия наилучшей стоимости или оптимальных издержек ориентирована на предоставление покупателям большей ценности за те же деньги, сочетая при этом низкие издержки и широкую дифференциацию услуг [6].

Далее разрабатываются функциональные стратегии, которые представляют собой комплекс мероприятий для отдельных функциональных подразделений и отделов предприятия. Функциональные стратегии основываются на ранее разработанных корпоративной и бизнес (деловой) стратегиях. Это стратегии логистики, маркетинга, финансов, производства, а также кадровая, инновационная, инвестиционная стратегии [7]. Целью функциональной стратегии является распределение ресурсов отдела (службы), поиск эффективного развития отдельно взятой функциональной службы, которая обеспечивает практическую реализацию общей стратегии предприятия [8].

Все вышеизложенное, позволяет нам сделать вывод о том, что все рассмотренные стратегии являются основными частями общей стратегии предприятия, действующего в современных рыночных условиях. При этом, общая стратегия предприятия должна иметь структуру, которая предполагает наличие трех основных блоков стратегий: корпоративную, бизнес - стратегию и функциональную. И с целью достижения успеха, все стратегии должны быть взаимосвязаны и согласованы. Также стоит помнить, что выбор стратегии - искусство управления, зависящее от компетентности и профессионализма руководителей и достоверности собранной информации. Выбранная стратегия может изменяться под влиянием внешних и внутренних причин в процессе выполнения намеченных

мероприятий, а задача руководства в этом случае адаптировать ее к изменившимся условиям.

Список использованной литературы

1. См.: Князева Т.В. Стратегический менеджмент в современных условиях / Т.В. Князева // Наука и современность. - 2012. - № 15 - 4.
2. Демина Н.В. Стратегия как ведущий элемент стратегического менеджмента: понятие, сущность и основные характеристики / Н.В. Демина // В сборнике: Университетские чтения - 2008 Материалы научно - методических чтений. 2008. С. 193 - 198.
3. Демина Н.В. К вопросу о сущности понятия «стейкхолдеры» и степени их влияния на деятельность современных организаций / Н.В. Демина // В сборнике: Актуальные экономические проблемы современной России. Симпозиум XIV. Материалы VII Международного конгресса "Мир через языки, образование, культуру: Россия - Кавказ - мировое сообщество". 2013. С. 120 - 124.
4. Разработка стратегии развития: Учеб. материалы / Под ред. М.П. Синявиной, А.Н. Бурмистрова. – СПб.: Питер, 2013.
5. См.: Портер М. Конкуренция / М. Портер. – Пер. с англ. – СПб.: Вильямс, 2000.
6. См.: Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – 12 - е изд. – пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс, 2007.
7. Демина Н.В. Возможности использования аутсорсинга при отборе персонала в российских компаниях / Н.В. Демина // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. № 4. С. 279 - 283.
8. Чистова М.В. Направления повышения эффективности хозяйственной деятельности градообразующего предприятия / М.В. Чистова, Г.Е. Концевич // В сборнике: Градообразующие предприятия: назад в будущее или вперед в прошлое? Сборник тезисов докладов и статей международной интерактивной он - лайн видеоконференции. Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова. 2014. С. 261 - 265.

© Кузнецова И.Д., 2016

Кузьмин К.В.,
магистр 2 курса
института экономики и управления
СКФУ,
г. Ставрополь, Российская Федерация

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

Экономические преобразования в последние десятилетия, изменение финансово - экономических направлений и способов ведения бизнеса стали причиной растущей популярности стоимостного подхода для измерения и управления корпоративными финансами, превращения стоимости в основной ресурс и ведущую цель хозяйствующих

субъектов одновременно. Это поспособствовало развитию всех подсистем финансового менеджмента, в том числе и управления корпоративными активами.

Актуальность темы обусловлена интернационализацией производства и необходимостью совершенствования системы управления активами в структуре финансового менеджмента.

Количество компаний с участием иностранного капитала постоянно увеличивалось на протяжении многих лет. С 2006 по 2012 гг. их стало на 28 % больше, а стоимость активов таких компаний в России увеличилась в 1,5 раза, что говорит о повышении интереса иностранных инвесторов к отечественной экономике. [1]

Однако ввиду экономического спада последних лет из - за политической ситуации с Украиной и санкций со стороны других государств доля иностранного капитала сократилась примерно на 9 - 12 % . Тем не менее, инвесторы по - прежнему хотят вкладывать средства в российские компании из - за высокой прибыли и ждут, когда ситуация на политической арене станет более стабильной.

Учитывая специфику выбранной темы, необходимо подробно рассмотреть понятия и особенности таких терминов, как капитал и иностранный капитал.

Капитал является частью финансовых ресурсов, которые задействованы организацией в обороте и приносят доход.

Капитал – одна из фундаментальных экономических категорий (от лат. capitalis - основной, главный). Изначально у экономистов термин капитал выступал основным богатством и основным имуществом. В процессе развития экономики и экономической мысли это обобщенное понятие капитала получало все более конкретное содержание, соответствующее господствующей парадигме экономического анализа общественного развития.

Капитал находится в постоянном обороте в процессе хозяйственной деятельности. Последовательно сменяется денежная форма на материальную, которая, изменяясь, принимает различные формы продукции, товара и т.д., в соответствии с условиями производственно - коммерческой деятельности организации. Наконец, капитал вновь превращается в денежные средства, которые готовы начать новый оборот. [2]

В сокращенном виде капиталистическая формула оборота капитала выглядит следующим образом:

$$D - T - D, (1)$$

где D – деньги;

T – товар.

Превращение денег в товар и обратное превращение товара в деньги, купля ради продажи. Деньги, описывающие в своём движении этот последний цикл, превращаются в капитал, становятся капиталом и уже по своему назначению представляют собой капитал. [3]

Иностранный капитал (инвестиции) – это капитал, который вложен в экономику другой страны на долгосрочной основе для развития предприятий и отраслей, которые окупаются в течение длительного времени и для получения соответствующей выгоды. Иностранные инвестиции бывают прямые (вложения в производство: создание филиалов и отделений, совместных предприятий вместе с национальным капиталом, а также установление контроля путём покупки акций действующих предприятий) и портфельные

(предоставление займов и кредитов предприятиям и фирмам, приобретение акций, не дающих права контроля). Иностранные инвестиции имеют положительные и отрицательные последствия для принимающей страны, так как с одной стороны, это возможность расширить производство и ускорить экономическое развитие на основе новых технологий, а с другой, это приводит к усилению зависимости, технической и экономической. По этой причине во многих странах законодательно ограничивается и определяется направления использования иностранного капитала. [4]

Организация с иностранными инвестициями – это коммерческая организация, за исключением страховых организаций, банков и иных кредитных организаций. Раньше организации с иностранными инвестициями назывались также предприятиями с иностранными инвестициями или совместными предприятиями.

Коммерческая организация с иностранными инвестициями – это отечественная организация, статус которой определяется законодательством РФ и, в первую очередь, Гражданским кодексом РФ. Деятельность такой организации направлена на извлечение прибыли, распределяющейся между ее участниками. На основании ст. 1202 ГК РФ - личным законом юридического лица считается право страны, где учреждено юридическое лицо. [5]

Можно выделить два вида компаний с иностранным капиталом: со стопроцентным участием иностранного капитала и совместные предприятия. Первые заинтересованы в крупных рынках сбыта продукции и в привлечении дешевых видов производственных ресурсов, таких как рабочая сила наемных работников. Вторая группа предприятий возникает в результате включения в её состав участников лиц, резидентов различных государств. Такие компании могут быть созданы двумя и более иностранными юридическими или физическими лицами, но одним из участников должен быть российский резидент. [6]

По данным Росстата, в начале 2012 г. доля иностранных фирм, где нерезиденты являлись мажоритарными акционерами, составляла 27 % общего объема уставных капиталов всех компаний в целом по экономике России. Эта доля выше среднего показателя в таких секторах, как добыча полезных ископаемых (43,7 %), обрабатывающая промышленность (33,6 %), оптовая и розничная торговля (89,6 %). Доля иностранных компаний в оборотах (продажах) российской экономики еще более впечатляет. В конце 2011 г. она составила 33,9 %. В отдельных секторах экономики этот показатель был выше среднего уровня: добыча полезных ископаемых (42,0 %); обрабатывающая промышленность (49,6 %); оптовая и розничная торговля (47,1 %).

Иностранный капитал является необходимой составляющей бизнес активности многих компания, позволяя им развиваться, а акционерам получать прибыль. Однако в условиях кризиса и политической нестабильности его привлечение становится проблемой ввиду определенных запретов. Ее решение кроется в обеспечении государственного контроля и регулирования этого процесса, не допуская наличие иностранного капитала в стратегически важных отраслях оборонно - промышленного комплекса. Однако несмотря на шаги, предпринимаемые правительством по восстановлению всестороннего потенциала России, и выделенные на это триллионы рублей, задача максимизации «локализации» производств в стратегически значимых отраслях экономики имеет на практике обратный эффект – сокращение доли импортных поставок [7].

Таким образом, для России является актуальным вопрос соотношения зарубежных и отечественных инвестиций. С одной стороны, отечественные инвестиции необходимы для обеспечения эффективного экономического роста в стране. Но с другой, инвестиционный климат не благоприятен и иностранный капитал может не поступать. Более того, в такой ситуации может происходить «утечка» собственного капитала из страны. На практике соотношение собственного и иностранного капитала определяется конкретно для каждой страны с учетом политической, социально - экономической, финансовой ситуации и задач, стоящий перед в настоящий момент перед государством.

Список использованной литературы

1. Павлова О.А. Активы компаний с участием иностранного капитала: особенности структуры и управления: автореф. дис. ... д - ра экон. наук / Ольга Александровна Павлова. – М, 2013. – 26 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.fa.ru/dep/uranpk/dissertation_councils/referats/Documents/2013_04/автореферат%20Павлова%20ОА.pdf (дата обращения: 1.04.2016).
2. Капитал предприятия. Центр управления финансами [Электронный ресурс]. URL: <http://center-yf.ru/data/economy/Kapital-predpriyatiya.php> (дата обращения: 1.04.2016).
3. Превращение денег в капитал. Марксистский Интернет - архив [Электронный ресурс]. URL: https://www.marxists.org/russkij/marx/1867/capital_vol1/15.htm (дата обращения: 1.04.2016).
4. Иностраный капитал. Юротдел [Электронный ресурс]. URL: <http://yurotdel.com/spravka/inostrannyi-kapital.html> (дата обращения: 1.04.2016).
5. Предприятия с иностранным капиталом. Центр управления финансами – [Электронный ресурс]. URL: <http://center-yf.ru/data/economy/Predpriyatiya-s-inostrannym-kapitalom.php> (дата обращения: 1.04.2016).
6. Предпринимательство с участием иностранного капитала. Market - pages – информационный бизнес - портал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.market-pages.ru/bussines/22.html>(дата обращения: 1.04.2016).
7. Иностраный капитал в России — пятая колонна Вопросик [Электронный ресурс]. URL: <http://voprosik.net/inostrannyj-kapital-v-rossii-pyataya-kolonna/> (дата обращения: 1.04.2016).

© Кузьмин К.В., 2016

Куксова А.В.

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

МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Стратегическое планирование – это процесс прогнозирования будущего, который включает определение целей и формулировку концепции развития на долгосрочную

перспективу [2]. При наличии стратегического плана возможно избежать негативные явления в деятельности предприятия. Использование методов стратегического планирования необходимо в системе стратегического управления предприятием, особенно важно при сложной внутренней структуре предприятия, большом количестве видов деятельности, существенной неопределенности и активной динамике внешнего окружения фирмы. Формирование прогноза развития предприятия – это сложный комплекс операций, предусматривающий обеспечение определенными видами ресурсов, а именно, финансовыми, человеческими, материальными и интеллектуальными, в основе которого лежат экономико - математические расчеты.

Все без исключения перечисленные операции предполагают 2 этапа. Первый представляет собой аналитической обработке числовых данных за определенное число прошедших лет. Итоги дают характеристику закономерности развития и замысел взаимосвязей в ретроспективном плане. Следующий этап расчетов предполагает установление системы показателей на долгосрочную перспективу. Основой выступают числовые характеристики, они определяют начальную ситуацию, экспертные оценки специалистов об ожидаемой эффективности процессов в будущем и материалы ретроспективного анализа. Одним из основных методов планирования в системе стратегического управления является экономико - математическое моделирование, основанное на построении различных моделей. Экономико - математическая модель – это определенная схема развития рынка ценных бумаг при заданных условиях и обстоятельствах. Используют различные модели: статистические и динамические, натурально - стоимостные, микро - и макро - экономические, линейные и нелинейные, глобальные и локальные, отраслевые и территориальные, дескриптивные и оптимизационные [1]. Наибольшее значение в планировании имеют статическое и динамическое моделирование. Динамические методы экономико - математического моделирования базируются на применении информации, которая отображается в так называемом динамическом ряде. Уровни динамического ряда рассматриваются как функция тенденции (тренда) и разного рода колебаний. В ходе выравнивания колебаний динамического ряда достигается вероятность определить характеристики, определяющие направления развития объекта. В результате рассчитываются значения прогнозируемых показателей на предстоящий период [4].

Следует отметить важность метода логического моделирования. Методы логического моделирования применяются в большей степени с целью качественного отображения развития прогнозируемого объекта. Они базируются на выявлении единых закономерностей развития рынка ценных бумаг и выделения более значимых долгосрочных проблем перспективного развития, установление основных путей и алгоритма решения данных проблем. Логическое моделирование предполагает: разработку сценариев, включающих описание очередности, условий решений, взаимосвязи и важности событий; метод прогнозирования по образу (корпоративный метод); метод аналогий. При чем, логическое моделирование на перспективу должно принимать во внимание уровень детализации показателей и целей и базироваться на комплексном, системном подходе [2].

Еще одним методом, заслуживающим внимание является фактографический метод, основанный на тщательном изучении публикуемых, сообщаемых в средствах массовой информации фактов, их сопоставлении и анализе. Следует отметить, что в практике при

прогнозировании статистические методы используются в совокупности с экспертными методами.

Метод Дельфи считается одним из наиболее применяемых методов экспертной оценки перспективы. Сущность данного метода в том, что он выполняет систематический сбор мнений экспертов и обобщает их. Сформулированы специальные математико - статистические способы обработки различных оценок совместно со строгой операцией обмена суждений, обеспечивающие по возможности непредвзятость взглядов. Отличительной чертой метода Дельфи является то, что анкетный опрос экспертов проводится в несколько этапов. На каждом этапе эксперты, ознакомившись с результатами предыдущего, проводят оценку заново, так достигается самая высокая согласованность ответов и формируется окончательная оценка, которая должна соответствовать мнению большинства экспертов. В процессе оценки эксперты руководствуются строго логическим анализом, интуицией и опытом. Этот метод не требует личного общения экспертов. Прямые дебаты заменяются последовательными индивидуальными опросами по тщательно разработанной программе. Недостатком метода Дельфи является трудность формулирования анкетных вопросов, длительность периода времени экспертизы.

Зачастую экспертные методы используют при таких обстоятельствах, когда исследуемые процессы не подлежат точной формализации, иначе говоря, для них сложно создать оптимальную модель [3]. Возможен комбинированный метод, представляющий совместное использование экспертного и фактографического методов.

Конечным результатом деятельности по прогнозированию являются различные виды прогноза. В результате ситуационного моделирования получают ряд вариантов сценариев развития: высокий, средний и низкий. Проводится их сопоставительный анализ для того, чтобы оценить соответствуют ли они стратегическим целям компании, то есть прогнозируемым условиям и ограничениям функционирования организации. Затем происходит выбор более преимущественного из них. Определяется эффективность прогнозного сценария развития на базе оценки ожидаемой прибыльности будущих [4].

Таким образом, в процессе формирования стратегического планирования осуществляется выбор соответствующих методов прогнозирования, от которых зависит доверительный интервал прогноза и величина ошибок прогнозирования. Решение этого вопроса определяется характером прогнозируемых процессов, горизонтом прогноза, качеством исходных данных.

Список использованной литературы:

1. 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.
2. Толмачев А. В. Теория менеджмента: учеб. пособие / А.В. Толмачев, И.Г. Иванова, Е.М. Кобозева. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 300 с.
3. Урманов Д.В. Формирование механизмов устойчивости региональных социально - экономических систем в условиях поляризованного развития российского пространства: монография. – Краснодар, 2013. – 182 с.
4. Штапова И.С. Методология разработки стратегической матрицы состояний среды // Экономические науки. - 2009. - № 56. - С. 146 - 152.

© Кукусова А.В., Коломыйц О.Н., 2016

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

На сегодняшний день существует тенденция к тому, что многие науки подошли к своему естественному рубежу, в след за которым начинается метанаука. К сожалению, экономика не является исключением.

Выделяют следующие особенности в динамике экономических мыслей.

1. Поэтапное исчерпывание личного объекта изучения экономической науки;
2. Понижение качества и важности плодов экономических исследований;
3. Понижение масштабности персоны исследователя–экономиста.

К сожалению, в экономической науке наблюдается переход к таким теориям, построениям и понятиям, принципиально неверифицируемым, то есть непроверяемым.

Сейчас, в глубинах экономических мыслей наблюдаются тенденции, отражающие, с одной стороны, противоречие в самой науке, а с другой стороны, кризис, произошедший уже много лет назад. Например, нерешенность основных, базовых проблем на фоне тончайших исследований всяких несущественных мелочей.

Математизация экономики переступила многие границы, экономические исследования наполнили многие научные издания, однако остаются нерешенными огромный ряд глобальных проблем. На данный момент тяжело поразить научное общество какими–либо новыми исследованиями. Поэтому, многие продвижения вперед становятся практически незаметными. Можно сделать вывод, что экономистам остается выявить незначительные детали, однако, они врядли сильно поменяют представление о современной науке.

Следовательно, сейчас экономическая наука состоит из неоднородной массы знаний, разрозненных отдельных элементов. Другими словами, наука развивается непропорционально, то есть, решение по одному критерию сопровождается появлением вопросов по–другому.

Однако все сказанное не утверждает, что экономическая наука на современном этапе находится в кризисе. Можно сказать, что это переломный момент или переходный период, когда экономическая наука или получит «второе дыхание» или остановится.

Для развития экономической науки необходимы не научные открытия, а применение уже имеющихся знаний и открытий, их внедрение в повседневную жизнь. Так как многое из открытого еще не нашло достойного и значимого применения. То есть, человечеству необходимо вхождение в эпоху широких прикладных исследований. Естественно, что фундаментальные изучения не будут остановлены.

Периодически возникающие экономические кризисы связаны именно с неумением внедрять те знания, которые накопила современная экономическая наука. Иными словами, сейчас наиболее важной проблемой является не наращивание потенциала экономической науки, а улучшение искусства по применению полученного объема знаний к конкретно возникающим ситуациям.

Яркими примерами умением применять полученные знания в экономике, но при этом не иметь сверхсильной экономической школы, являются Германия, Япония и Китай. США имеют и одну из самых сильных экономическую школу и также умеют применять полученные данные в практике. Например, Джордж Сорос писал Федеральной резервной системе следующее: «Залог ее эффективной работы, это умелое сочетание прагматизма и

науки». Однако, применение всех имеющихся знаний одновременно, скорее всего, может привести к ужасающим результатам, и дать противоположный эффект.

Таким образом, сейчас необходимы не глубокое изучение экономики, а нужны профессионалы, которые знают экономику и умеют применять свои знания для достижения практических результатов.

Еще одной проблемой экономической науки является ужасающее количество ненужного материала, среди которого тяжело отыскать действительно полезные знания. Следовательно, необходимо отфильтровать весь «хлам», однако, здесь всплывает другая проблема, – как это сделать.

Можно сказать, что изучение экономической науки застрял на барьере инструментальной сложности. Такое уже случалось, например, в физике, где общая теория поля стала настолько сложной областью знаний, что в нашем мире она известна только пяти–шести людям.

Из всего выше сказано можно сделать вывод, что экономическая наука превратилась в техническую науку, которая занимается настройкой и оптимизацией соответствующих технических параметров, при этом забывается о человеке. Данный технико - механистический сдвиг в экономической науке предположительно вызван кризисом жанра с должной утратой при анализе каких - либо существенных моментов самого предмета исследования.

Список используемой литературы

1. Борисов, Евгений Филиппович. Экономическая теория: учебник для вузов / Е. Ф. Борисов . - 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: Проспект, 2007 .
2. Горшков, Александр Владимирович. Экономическая теория и экономика реформируемой России / А.В.Горшков, Л.И.Макарова, В.В.Седов. - Челябинск: Челяб. гос. ун - т, 2008
3. Седов, Валентин Владимирович. Экономическая теория: в 3 частях: учебное пособие / В. В. Седов. 2 - е изд., доп. и перераб. - Челябинск: Челяб. гос. ун - т, Б.г. Ч. 3: Макроэкономика. - 2007.
4. Станковская, Ирина Кантовна. Экономическая теория: учебник / И. К. Станковская, И. А. Стрелец. - 3 - е изд., испр. - М.: Эксмо: Мирбис, 2008
5. Постиндустриальное гостеприимство. Давыдов А. // «Эксперт» 2007 №15 (416).

© Лебедева В.А., 2016

Магомедова Р.А.
студентка 2 курса
факультета Управления
научный руководитель доц. **Ибрагимов А.Х.**
ФБГОУ ВО ДГУ
г. Махачкала, Российская Федерация

НАПРАВЛЕНИЯ ГРУППИРОВКИ ИЗДЕРЖЕК ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА

Организация производственного учета требует формирования счетного плана для учета издержек производства. Кроме этого, необходимо группировать издержки по различным

признакам - в зависимости оттого, что считается объектом учета затрат. При этом возможна группировка затрат издержек:

- 1) по видам
- 2) по местам их возникновения
- 3) по центрам ответственности
- 4) по носителям затрат.

Для итогового контроля издержек необходим учет затрат по их видам. К видам относятся материальные затраты, амортизационные отчисления, расходы на оплату труда, отчисления на государственное и обязательное медицинское страхование и иные расходы. Именно такая группировка позволяет рассчитать структуру себестоимости произведенной продукции. Под структурой понимается процентное соотношение отдельных видов затрат к их общей стоимости. В результате анализа структуры себестоимости у предприятия возникает возможность определить имеющиеся резервы по ее снижению. Таким образом, резервом уменьшения себестоимости продукции, с высокой долей материальных затрат в структуре себестоимости, является рациональное использование материалов.

К местам возникновения затрат относятся структурные единицы предприятия, которые являются причиной возникновения затрат, включая хозяйственные процессы, которые протекают внутри них. Выбор мест возникновения затрат в качестве объектов учета вызвано следующими причинами:

- оценки прошлой, контроля настоящей и планирования будущей деятельности структурных единиц предприятия;

- калькулирования себестоимости производимых продуктов. Только часть возникающих затрат можно отнести на продукты по прямому признаку, остальная часть сперва собирается по местам их возникновения.

Местами возникновения затрат могут быть рабочие места, участки, бригады, цехи, отделы предприятия. Возможно присвоение номера, фиксируемого за местом возникновения затрат.

Исследователи выделяют следующие принципы выделения мест возникновения затрат:

1. Организационный - в соответствии с внутренней организационной иерархией предприятия (цех, участок, бригада, управление, отдел и т. д.);
2. Направление бизнеса - в соответствии с категорией изготавливаемых продуктов;
3. Региональный - в соответствии с территориальной обособленностью;
4. Функциональный - в соответствии с участием в бизнес - процессах предприятия (сферы снабжения, основного производства, вспомогательного производства, сбыта, научно - исследовательских и опытно - конструкторских разработок и т.д.);
5. Технологический - в соответствии с технологическими отличительными чертами производства.

К преимуществам учета издержек по местам их возникновения относятся:

- действенный и всесторонний контроль эффективности работы предприятия в целом, и центров ответственности;

- распределение накладных издержек между отдельными видами продукции, для определения себестоимости отдельного продукта.

Другим направлением учета производственных затрат является учет по центрам ответственности. Центр ответственности может быть определен как сегмент предприятия. За результаты работы центра ответственности является его руководитель. В управленческом учете каждому месту возникновения затрат должна соответствовать своя сфера ответственности. Целью организации учета по центрам ответственности является накопление данных о расходах и доходах по каждому центру ответственности так, чтобы за

отклонения от сметы привлечь к ответственности руководителя. Фактические данные по центрам ответственности должны быть отражены в отчетах об исполнении сметы, составляемых через короткие промежутки времени. По результатам данных отчетов руководители центров ответственности извлекают информацию об отклонениях от сметы по различным статьям расходов.

Еще одним направлением учета затрат является учет издержек по носителям. В зависимости от технологии и характера продукции носителями затрат могут быть товары либо полуфабрикаты, группы однородных изделий, серии одноименных изделий.

Для правильного учета затрат необходимо понимать классификацию затрат как по экономическим элементам, так и по статьям калькуляции.

Учет затрат на производство может быть осуществлен несколькими методами. Это зависит от отрасли, в которой занято данное предприятие, организации производства, условий рынка и ряда других факторов.

Ведение учета затрат на производство является частью бухгалтерского учета, ведение которого обязательно согласно законодательству, в силу данного обстоятельства. В дальнейшем развитие производственных отношений будет подталкивать предприятия вести учет более тщательно, ибо он будет все более и более контролируемым со стороны государства.

Предприятия постоянно вынуждены искать факторы и резервы снижения себестоимости производимой продукции, для получения максимальной прибыли от своей деятельности.

Список использованной литературы

1. Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия [Текст] // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 13 - 15.

2. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для студентов вузов, обучающихся по фин. - экон. Специальностям [Текст] / В.Б. Ивашкевич. – М.: Магистр, 2010. - 574 с.

3. Пономарева Н.В. Проблемы формирования и раскрытия информации по сегментам в финансовой отчетности организаций агропромышленного комплекса // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 23 (365). С. 2 - 13.

4. Янковский, К.П. Управленческий учет: учебное пособие для бакалавров, рекомендовано УМО [Текст] / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – СПб.: Питер, 2011. - 368 с.

© Магомедова Р.А., Ибрагимова А.Х., 2016

Матвеева К.А., ассистент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Казанский ГАУ, г. Казань, Российская Федерация
Залялютдинов А.И., студент 4 курса института экономики КазГАУ,
г. Казань, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

При приобретении сельскохозяйственной организацией персонального компьютера встает вопрос о его учете в составе основных средств или материально - производственных запасов. Персональный компьютер служит примером имущества, которое состоит из

нескольких частей. Обычно в его комплектацию входит системный блок, монитор, блок питания, клавиатура, мышь.

Рассмотрим возможные варианты принятия организацией к учету приобретенного компьютера. К основным средствам организации относится часть имущества, используемая в течение длительного времени (более 12 месяцев) при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг), а также в управленческих целях.

Считаем, что принтер, монитор и системный блок удовлетворяют критериям, перечисленным в п. 4 ПБУ 6 / 01. Следовательно, такие активы подлежат учету в составе основных средств.

Срок полезного использования компьютера (ноутбука) рекомендовано установить в диапазоне от 25 до 36 месяцев включительно, как указано в письме Минфина России от 02.06 2010 № 03 - 03 - 06 / 2 / 110. Таким образом, если общая стоимость комплектующих компьютера больше 40 000 руб., то их надо учитывать как единый объект основных средств (комплекс конструктивно сочлененных предметов) в соответствии с п. 6 ПБУ 6 / 01. Первоначальную стоимость такого основного средства формирует стоимость всех комплектующих.

Данные о комплектующих компьютера или сервера можно указать в графе 8 разд.7 инвентарной карточки учета объекта основных средств (можно использовать ф. № ОС - 6. В таком же порядке учитывают и ноутбук, стоимость которого больше 40000 руб.

Замена составного устройства ПК будет являться: или ремонтом основного средства, если происходит замена сломавшегося элемента, которая необходима для поддержания работоспособности компьютера; или модернизацией основного средства, если устройство не сломано, но его меняют вследствие морального износа.

Стоимость новых комплектующих учитывается в расходах в день их установки на компьютер (ноутбук) (п.27 ПБУ 6 / 01).

Прежде чем выбрать данный вариант учета, необходимо объективно оценить порядок использования ПК в организации. Так, если одновременно приобретается полный комплект устройств, из которых монтируется единый ПК, и он закрепляется как стационарное рабочее место, а его составные части не перемещаются, то целесообразно учесть такой ПК как единый инвентарный объект.

Оприходование системного блока, монитора и принтера в качестве самостоятельных инвентарных объектов нам представляется наиболее целесообразным, если они отдельно оценены в документах поставщика. Кроме того, системные блоки достаточно быстро устаревают, а такие устройства, как принтер и монитор, могут работать в любой комплектации, с другими системными блоками.

Порядок учета, зависит от стоимости ноутбука или совокупной стоимости комплектующих, вошедших в состав собранного сервера или компьютера (например, системного блока, монитора, мыши, клавиатуры)

Если ноутбук или все комплектующие компьютера стоят 40 000 руб. или меньше, то и в бухгалтерском учете комплектующие надо учитывать как материально - производственные запасы (п.5 ПБУ 6 / 01), например, приобретены отдельные компьютерные принадлежности, стоимость каждой из которых менее установленного лимита (допустим, несколько мониторов по 9000 руб. и клавиатур по 800 руб.), так как единый объект ПК из них смонтировать невозможно.

В учетной политике сельскохозяйственной организации необходимо отразить следующие позиции:

- приобретаемые для компьютера составные устройства являются отдельными единицами учета;
- лимит стоимости объектов (не более 40 000 руб. за единицу), в пределах которого они не включаются в состав основных средств в соответствии с абз. 4 п. 5 ПБУ 6 / 01;

— разные сроки полезного использования отдельных устройств ПК, тогда такие составные части подлежат учету как самостоятельные инвентарные объекты.

Не зависимо от варианта учета данного объекта, данные должны быть отражены в бухгалтерском учете, в противном случае действия бухгалтера будут противоречить принципу объективности.

Список использованной литературы

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

2. Камилова Э.Р., Колесник К.Д. Проблемы комплексной оценки эффективности новой техники. В сборнике: Современные научные исследования: теоретический и практический аспект Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 54 - 57.

3. Камилова Э.Р., Шайхутдинова Д.А. Аудит движения и эффективности использования основных средств. В сборнике: Проблемы развития современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 103 - 105.

4. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Актуальные вопросы развития учета основных средств. Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 48 - 51.

5. Мавлиева Л.М. Организация работы с документами в бухгалтерии. В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции в 14 томах. 2015. С. 88 - 89.

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

7. Матвеева К.А., Гарипова С.Р. Учет и аудит инвестиций в долгосрочные активы. В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 69 - 71.

8. Фахретдинова Э.Н. Бухгалтерский и налоговый учет основных средств и их интеграция на предприятиях, применяющих единый сельскохозяйственный налог. В сборнике: Институциональные инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2015. С. 207 - 210.

© Матвеева К.А., Залаялутдинов А.И., 2016

Милованова А.Л.,

Магистрант ВШУ 2 курса факультета инноватики и организации производства ЮРГПУ (НПИ) им. М.И.Платова, г. Новочеркасск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Роль организационной культуры в компании чрезвычайно важна и многоаспектна, поскольку организационная культура воздействует на процессы, происходящие в

организации, на эффективность управления персоналом, развитие производственной системы (ПС) и формирование организационного сознания.

Необходимость оценки и управления организационной культурой предприятия вызвана следующими причинами:

- организационная культура играет важную роль в обеспечении стратегических конкурентных преимуществ условиях обостряющейся конкуренции;
- организационная культура как ресурс способствует развитию ПС и повышению их конкурентоспособности;
- позволяет ориентировать все подразделения предприятия и отдельных лиц на достижение общих целей, мобилизовать инициативу сотрудников, облегчать взаимопонимание и пр. [1]

В современных условиях под быстроменяющейся внешней среды, предприятию необходима культура, которая была бы чувствительной, легко приспосабливающейся и быстро реагирующей на эти внешние вызовы и позволила бы реализовать его потенциальные возможности с максимальной экономической и социальной эффективностью. Диагностика организационной культуры позволяет определить текущее состояние организационной культуры и перспективные направления ее развития.

Алгоритм преобразования организационной культуры представлен на рис. 1.

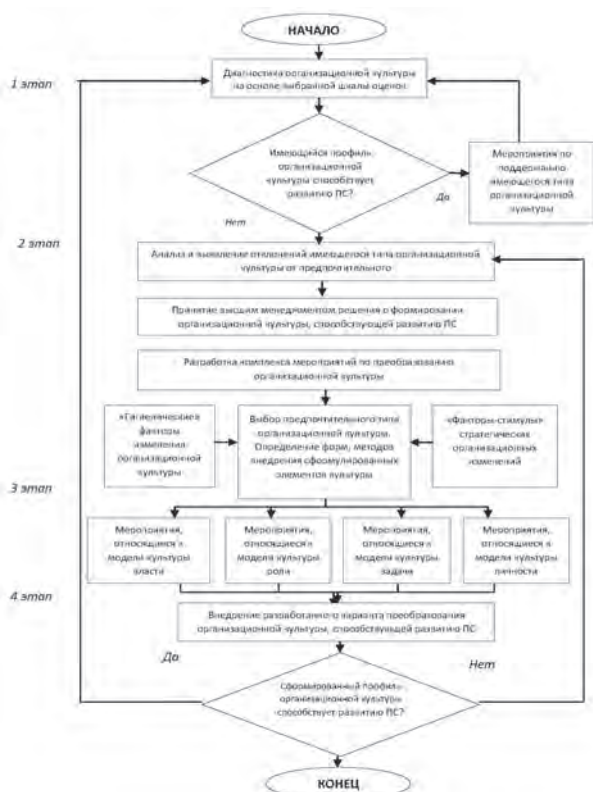


Рис. 1. Алгоритм изменения организационной культуры

Представляется целесообразным перегруппировать систему внутренних факторов, влияющих на изменение организационной культуры, выделив при этом две группы.

Первая группа – это факторы, формирующие, так называемый, благоприятный климат для изменения организационной культуры – «гигиенические»: система ценностей, как высшего руководства, так и персонала; личность руководителя, его стиль поведения, отношение к работе; реакция руководства на критические ситуации, конфликты; стимулирование и мотивация персонала; отбор, продвижение сотрудников; внутренний и внешний дизайн и оформление помещений; создание символов, лозунгов, легенд; обучение персонала. [2]

Вторая группа факторов – это своего рода стимулы стратегических организационных изменений. В качестве таких стимулов могут выступать стратегические цели и задачи (всеобщий менеджмент качества (TQM), аутсорсинг, реинжиниринг и др.), технологии, организационная структура, размер ПС и др.

Принятие решения высшим менеджментом о преобразовании организационной культуры требует, в общем случае, создания команды единомышленников по формированию организационной культуры, точнее, по преобразованию ее имеющегося доминирующего типа в направлении предпочтительного.

Список использованной литературы

1. Баринов В.А., Синельников А.В. Развитие организации в конкурентной среде // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. - № 6.
2. Переяслова И. Г., Трушкин Е. В. Экономические аспекты преобразования организационной культуры в рамках мониторинга развития производственных систем // Труды III Всероссийского симпозиума по экономической теории. Т. 1. –Екатеринбург.: Институт экономики УрО РАН, 2008. – С. 205 - 207.

© Милованова А.Л., 2016

Надырова Г.Р.
студент 4 курса
факультета экономики и управления
АГНИ,
г. Альметьевск, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ БЕРЕЖЛИВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В процессе внедрения на предприятии философии бережливого производства, изменяется не только сама система организации и производственного процесса, но и меняется система учета, контроля и измерения. Традиционная система учета стимулирует производить большие партии готовой продукции, что приводит к их складированию; требует сбор и анализ данных, составление бесполезных отчетов, создавая дополнительные,

не создающие ценности операции, т.е. противоречат принципам бережливого производства.

Для решения данной проблемы на предприятии может способствовать внедрение системы бережливого учета, реализация которой начинается тогда, когда процессы бережливого производства на предприятии становятся стабильными и управляемыми. Также как и в бережливом производстве, для успешного внедрения бережливого учета необходимо пройти несколько этапов (рисунок 1).



Рисунок 1. Основные этапы «дороги зрелости»

Каждый этап будет характеризовать определенный уровень развития бережливого учета в ней. Более подробно остановимся на 1 этапе.

На начальном этапе внедрения бережливого производства проводится широкое обучение сотрудников компании принципам бережливости, активное использование lean - инструментов – канбан, быстрая переналадка, SMED, стандартизированная работа и т.д. В таких условиях фундаментальные изменения в системе учета и контроля компании не требуются. Следует сосредоточиться на следующем:

1. Определение потока создания ценности и выделение производственных ячеек, которые создаются по принципу непосредственной близости установок друг к другу.
2. Формулировка показателей эффективности производственных ячеек. Следует отметить, что данные показатели в каждой организации могут отличаться, так как соответствуют специфике работ, выполняемых в данном производственном процессе. Однако существует набор показателей, который можно использовать в большинстве случаев (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели эффективности производственных ячеек

Показатель	Ед. изм.	Формула
Дневной объем производства	шт. / час.	Кол - во продукции, произведенной за 1 ч.
Коэффициент соотношения	-	$\frac{\text{Общие запасы в ячейке}}{\text{Стандартные запасы ячейки}}$

фактического объема НЗП к нормативному объему НЗП		
Приемка с первого предъявления (ФТТ)	%	$\frac{\text{Общее кол} - \text{во обработ. изделий} - \text{Кол} - \text{во браков. прод}}{\text{Общее количество обработанных изделий}}$
Операционная эффективность оборудования	%	$\frac{\text{Общее время} - \text{Время простоя}}{\text{Общее время}} \cdot \frac{\text{Фактический темп работы}}{\text{Идеальный темп работы}} \cdot \text{ФТТ}$

3. Презентация информации. Показатели эффективности ячейки наглядно отображаются в ячейке и отслеживаются операторами ячейки. Доска показателей эффективности является неотъемлемой частью всех ячеек бережливости. На доске есть место для размещения текущих показателей эффективности, место для учета проблем и вопросов, с которыми сталкиваются работники ячейки. Также на данной доске можно разместить такую информацию, как карты стандартизированной работы, информацию о проектах непрерывных улучшений, карты процесса и т.д.

На следующем этапе развития все внимание руководства и сотрудников компании должно быть сфокусировано на управление компанией посредством потоков создания ценности. Для каждого ПСЦ определяют показатели эффективности, аккумулируются затраты, которые приведут к ликвидации затратных транзакций, связанных с контролем производства, расчетом материальных и производственных затрат [1, с. 65 - 69].

На третьем этапе происходят изменения, которые касаются внешнего взаимодействия предприятия с рынком и поставщиками, в результате чего происходит формирование продукта ценности для потребителя и сотрудничество с поставщиками. Бережливый учет на данном этапе строится на использовании целевого расчета затрат с целью лучшего понимания ценности для потребителя и является фактором непрерывного процесса улучшений. Также рекомендуется осуществить распространение карты потока создания ценности и провести расчет затрат по потокам создания ценности для поставщиков и клиентов.

Таким образом, внедрение бережливого учета в компании, активно использующей принципы бережливого производства, имеет место быть и дает ряд преимуществ в сравнении с другими компаниями, применяющими традиционные системы учета.

Список использованной литературы

1. Маскелл, Б. Практика бережливого учета: управленческий, финансовый учет и система отчетности на бережливых предприятиях: пер. с англ. / – М.: Ин - т комплексных стратег. исследований, 2012.

© Надырова Г.Р., 2016

Никитенко Е.Ю.

студентка 1 курса КубГТУ, г.Краснодар, РФ

Научный руководитель: Гавриш Е.С.,

доцент, к.э.н., КубГТУ, г.Краснодар, РФ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Весь процесс планирования в экономической организации можно разделить на две основные стадии: разработка стратегии деятельности фирмы (стратегическое планирование) и определение тактики реализации выработанной стратегии (оперативное, или, что то же самое, тактическое планирование) [1, с.84]. Стратегия фирмы - это совокупность ее главных целей и основных способов достижения данных целей, то есть разрабатывать стратегию действия фирмы - это определять общие направления ее деятельности [2, с.87]. Стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей [3, с.105].

Проведенное исследование содержания категории «Стратегическое планирование» представлено в таблице 1.

Таблица 1

Определение категории «Стратегическое планирование» разными учеными

Содержание категории стратегическое планирование	Ученый, изучающий эту категорию
Стратегическое планирование - это комплекс решений и действий по разработке стратегии, необходимых для достижения целей организации, предприятия [4, с.180].	Л.Е. Басовский
Стратегическое планирование - особый вид практической деятельности людей, предполагающий плановую работу, состоящую в разработке стратегических решений (в форме прогнозов, проектов, программ и планов), предусматривающих выдвижение таких целей и стратегий поведения соответствующих объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе, быструю адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды.	Э.А. Уткин
Стратегическое планирование - это набор действий и решений, предпринимаемых руководством фирмы, с целью разработки функциональных стратегий и оказания помощи фирме в решении задач ее развития.	Л.П. Владимирова
Стратегическое планирование - это инструмент, с помощью которого формируется система целей функционирования предприятия, и объединяются усилия всего коллектива по ее достижению [5, с.268].	А.И. Ильин

Стратегическое планирование - это процесс разработки и поддержания стратегического равновесия между целями и возможностями организации в изменяющихся рыночных условиях.	Е.П. Голубков
Стратегическое планирование - это процесс оптимизации всех видов ресурсов, позволяющий организации наилучшим способом исполнить ее миссию и добиться устойчивых конкурентных преимуществ.	А.В. Якимов
Стратегическое планирование - это разработка долгосрочных планов развития компании, которые составляются на основе анализа большого количества данных, обосновываются системами детальных расчетов и в общем виде становятся документами различной степени детализации.	Б.З. Мильнер, Ф. Лиис.
Стратегическое планирование - это набор конкретных целей, которые необходимо достичь к определенному периоду. Они охватывают наиболее общие проблемы развития производства и распределения ресурсов на много лет вперед и разрабатываются самостоятельно по различным направлениям, но при том подчиняют определенной иерархии.	А.Д. Вачугов, В.Р. Веснин
Стратегическое планирование - это видение предприятия в будущем, его места и роли в экономике и общественно - политическом устройстве страны, а также основных путей и средств достижения этого нового состояния. Стратегическое планирование целиком и полностью является прерогативой высшего руководства предприятия.	В.П. Грузинов
Стратегическое планирование - это процесс моделирования эффективной деятельности предприятия на определенный период функционирования, с установлением его целей и их изменений в условиях неопределенности рыночной среды, а также определение способа реализации этих целей и задач в соответствии с его возможностями.	Т.П. Любанова, Л.В. Мясоедова, Ю.А. Олейникова

Стратегический план позволяет определить реальные возможности развития с учетом ресурсных ограничений, выявить количественные и качественные последствия, что особенно важно в условиях функционирования рыночной экономики [6, с.279]. В его основе лежит совокупная информация о возможных оптимальных вариантах развития науки и техники, экономики и культуры, затратах ресурсов, требуемых сроках окончания основных этапов работ и состав участников, разрабатывающих стратегический план. Все это сделать невозможно без стратегического планирования будущего развития экономики, без широкого проведения предплановых исследований, направленных на получение обоснованной информации об альтернативах развития народного хозяйства страны.

Список использованной литературы:

1. Гавриш Е.С. SWOT - анализ предприятий общественного питания (на примере сети ресторанов «MC DONALDS») // Сборник «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры. Взгляд молодых» - 2015. – С.84 - 85
2. Гавриш Е.С. Анализ российского рынка круп // Сборник «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры. Взгляд молодых» - 2015. – С.86 - 90
3. Гавриш Е.С. Антикризисное управление предприятием // Сборник «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры. Взгляд молодых» - 2015. – С.104 - 105
4. Гавриш Е.С. Структура управления на предприятиях пищевой промышленности // Сборник «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры. Взгляд молодых» - 2015. – С.180 - 182
5. Гавриш Е.С. Исследование организации питания на предприятиях Краснодарского края // Сборник «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры. Взгляд молодых» - 2015. – С.266 - 270
6. Гавриш Е.С. Социальный пакет как метод стимулирования персонала // Сборник «Россия в меняющемся мире: социально - экономические, политические и гуманитарные ориентиры. Взгляд молодых» - 2015. – С.277 - 280

© Никитенко Е.Ю., Гавриш Е.С., 2016

Одинцова М.А.,

к.э.н., доцент

кафедры «Прикладная и бизнес - информатика»,

институт комплексной безопасности и специального приборостроения

МИРЭА,

г. Москва, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

Современное общество живет и развивается в условиях рыночной экономики, где спрос определяет предложение. Наряду с различными товарами предприятия предоставляют широкий спектр самых разнообразных услуг. Доля услуг в ВВП растет. В России сфера услуг сделала значительный скачок с 15 % в 1990 г. до 62 % в 2010 г. В этом секторе наиболее динамично развивались банки и торговля [1]. В настоящее время доля услуг в ВВП России составляет около 60 % . Это несколько ниже, чем в развитых странах. Так, например, в странах Западной Европы и Канаде на долю сферы услуг приходится от 2 / 3 до 3 / 4 ВВП, в США — 80 % . Этот показатель в Японии заметно ниже — всего 63 % , что является отражением высокого уровня развития обрабатывающей промышленности страны [2].

Особо нужно отметить всё возрастающую долю услуг в сфере информационных технологий. ИТ - услуги — это целый комплекс работ, направленных на поддержание деятельности компании в сфере информационных технологий за счет бесперебойной работы коммуникаций, как внутри компании, так и с внешним миром. Действительно, сегодня уже невозможно представить себе успешную компанию, бизнес - процессы которой не автоматизированы. Автоматизация основных, обеспечивающих и вспомогательных процессов дает возможность предприятиям четко организовывать свое взаимодействие с поставщиками, потребителями и работу внутри компании. Благодаря автоматизации бизнес - процессы становятся более прозрачными, и значит, хорошо управляемыми. А на рынке появилось большое количество компаний, предоставляющих услуги в сфере автоматизации / информатизации бизнес - процессов.

В связи с растущим спросом на услуги со стороны организаций и населения, компании заинтересованы в повышении качества предоставления услуг. Для рыночной экономики характерна жесткая конкуренция, поэтому любая фирма, желающая стабильно функционировать и развиваться, заинтересована в создании конкурентных преимуществ. Конкурентным преимуществом может являться как качество предлагаемых услуг, так и качество предоставления услуг. То есть рациональная организация бизнес - процессов предоставления услуг также будет являться конкурентным преимуществом. Последнее обстоятельство особенно важно, так как на сегодняшний день существуют десятки компаний, оказывающих одинаковые услуги по приблизительно равным ценам. Зачастую потребитель не может оценить качество услуги, пока он не воспользуется ею. Поэтому компаниям, особенно недавно появившимся на рынке, крайне сложно конкурировать, ориентируясь только на клиентскую базу и качество предлагаемых услуг. И здесь большое значение приобретает разумная организация бизнес - процессов предоставления услуг.

Изначально вопросы управления качеством рассматривались применительно к выпускаемой предприятием продукции. И в этой области на сегодняшний день существует хорошая теоретическая база и набор инструментов и методов для оценки и управления качеством продукции. Так, например, большую известность получила предложенная А. Фейгенбаумом в 1950 г. система всеобщего (тотального) контроля качества ТQC (от англ. Total Quality Control). Эта модель позволила рассматривать проблему качества продукции и ее цены в зависимости от выгоды потребителей, производителей и дистрибьюторов. Эффективность этой модели обусловлена определением уровня качества на ранней стадии производственного процесса вместо проведения разового контроля качества готовой продукции на заключительной стадии производства.

Большую популярность получила концепция всеобщего управления качеством TQM (от англ. Total Quality Management). Согласно данной концепции вопросы управления качеством должны рассматриваться и решаться всеми членами организации и на всех стадиях производства продукции.

В настоящее время TQM все в большей степени становится идеологией, охватывающей различные слои общества. Основными целями TQM являются:

- ориентация предпринимателя на удовлетворение текущих и потенциальных запросов потребителей;
- возведение качества в ранг цели предпринимательства;
- оптимальное использование всех ресурсов организации [3].

Параллельно с возрастающей ролью концепции управления качеством зарождался и развивался процессный подход к управлению организацией. Основная идея процессного подхода звучит так: чтобы управлять организацией, нужно управлять бизнес - процессами. Необходимость такого подхода была осознана в 70 - х годах XX века, когда американские компании стали уступать более конкурентоспособным японским фирмам, которые могли предложить покупателям товары аналогичного качества за меньшую стоимость. Разница в цене была обусловлена меньшими издержками японских предприятий за счет хорошей организации бизнес - процессов.

Сегодня необходимость процессного подхода и управления качеством наиболее остро ошутима в сфере услуг. Рассмотрим пример предоставления ИТ - услуг ИТ - организациями. Речь идет об обособленных ИТ - компаниях и об ИТ - подразделениях, обслуживающих предприятия и предоставляющих услуги в области автоматизации бизнес - процессов. В их работе наблюдается переориентация на сервисный подход. Традиционно ИТ - подразделения работают в соответствии с компонентным подходом, предлагая бизнесу (обслуживаемому предприятию) компоненты — программное, аппаратное обеспечение, возможность доступа к различным сервисам и т.д. Однако следование такому подходу порождает трудности в диалоге между бизнесом и ИТ - департаментом, последний не всегда понимает, что хочет бизнес, а бизнес не понимает, из чего складывается стоимость обслуживания его потребностей. Выходом из ситуации является введение понятия «ИТ - услуга» и переход на сервисный подход. Бизнес может выбирать и оплачивать услуги (сервисы), ему необходимые, а ИТ - департамент должен разрабатывать и поддерживать соответствующие ИТ - сервисы. Сервисный подход к организации деятельности неразрывно связан с понятием «качество предоставляемого сервиса». И поскольку качество всегда определяется клиентом (а никак не поставщиком сервиса), оно напрямую зависит не только от работоспособности самого сервиса, но и от того, насколько удобно для клиента организованы процессы эксплуатации сервисов. А успешность работы ИТ - департамента напрямую зависит от того, насколько четко организованы процессы предоставления сервисов бизнесу. Эти идеи заложены в популярной на сегодняшний день модели ITSM (IT Service Management, управление ИТ - услугами). ITSM — подход к управлению и организации ИТ - услуг, направленный на удовлетворение потребностей бизнеса. ITSM рекомендует сосредоточиться на клиенте и его потребностях, на услугах, предоставляемых пользователю информационными технологиями, а не на самих технологиях. При этом процессная организация предоставления услуг и наличие заранее оговоренных в соглашениях об уровне услуг параметров эффективности (КПИ) позволяют ИТ - отделам предоставлять качественные услуги, измерять и улучшать их качество [4].

Одним из наиболее востребованных инструментов, используемых для управления качеством, является цикл Э. Деминга. Задача цикла Деминга — дать ориентиры на пути к улучшениям. Он известен еще и как «Цикл Шухарта», «PDCA цикл» или «PDSA цикл». Деминг ссылается на него как на «Цикл Шухарта», поскольку его идея, по - видимому, имеет своим источником книгу Шухарта 1939 года. PDCA (Plan - Do - Check - Act: Планируй - Сделай - Проверь - Действуй) — более распространенная версия, Деминг использует PDSA (Plan - Do - Study - Act: Планируй - Сделай - Изучи - Действуй). Шухарт выделяет три стадии в управлении качеством:

1. Разработка Спецификации (техническое задание, технические условия, допуски) того, что требуется.
2. Производство Продукции, удовлетворяющей Спецификации.

3. Проверка (контроль) произведенной продукции для оценки ее соответствия Спецификации.

Эта последовательность действий преобразована в цикл. Шухарт отождествил его с «динамическим процессом приобретения знаний». После первого же круга многое можно узнать из результатов Контроля с тем, чтобы улучшить Спецификации того, что необходимо. Производственный процесс корректируется, и новый выход из него контролируется. Это проясняет все еще желательные улучшения, и цикл продолжается [5, с. 91].

Библиотека «лучших практик» ИТ - менеджмента ITIL® предлагает использование цикла Деминга для управления качеством услуг. Так, согласно ITIL® 3 версии, цикл Деминга является одним из основных принципов непрерывного улучшения услуг. Согласно ITIL®, управлять можно тем, что можно измерить. Потому чтобы оценить успешность того или иного улучшения, необходимо изначально определить начальное (базовое) состояние и измерить его с помощью ключевых показателей эффективности (KPI), далее воспользоваться циклом Деминга и выполнить 4 этапа:

1. Планирование — установление целей и процессов, необходимых для достижения целей, планирование работ по достижению целей процесса и удовлетворения потребителя.
2. Выполнение.
3. Проверка — сбор информации и контроль результата на основе ключевых показателей эффективности (KPI), получившегося в ходе выполнения процесса, выявление и анализ отклонений, установление причин отклонений.
4. Корректировка — принятие мер по устранению причин отклонений от запланированного результата, изменения в планировании и распределении ресурсов [6].

Таким образом, применение цикла Деминга позволяет повысить качество процессов управления и предоставляемых услуг, обеспечивая достижение стабильных результатов деятельности, соответствующих установленным целевым показателям.

В заключении следует еще раз подчеркнуть, что в вопросах управления качеством услуг особое значение приобретает не просто качество услуг, а качество предоставления услуг. И от того, насколько успешно компания сможет организовать собственные бизнес - процессы, зависит ее конкурентоспособность, а значит, прибыль и возможность стабильно функционировать и развиваться в долгосрочной перспективе.

Список использованной литературы:

1. Старецкая Е. Валовой внутренний продукт (ВВП) России. — <http://timesnet.ru/magazine/12/5748/>.
- Starckaya E. Valovoi vnutrennij produkt (VVP) Rossii. — <http://timesnet.ru/magazine/12/5748/>.
2. Валовой внутренний продукт (ВВП). — <https://geographyofrussia.com/valovoj-vnutrennij-produkt-vvp/>.
- Valovii vnutrennij produkt (VVP) — https://geographyofrussia.com/valovoj_vnutrennij_produk_vvp/.
3. Современные концепции и модели управления качеством. Портал дистанционного консультирования малого предпринимательства. — <http://www.dist-cons.ru/modules/qualmanage/section2.html#2>.

Sovremennie koncepcii i modeli upravleniya kachestvom. Portal distancionnogo konsultirovaniya malogo predprinimatelstva. — <http://www.dist-cons.ru/modules/qualmanage/section2.html#2>.

4. IT Service Management Системы управления ИТ - службой. tadviser. —<http://www.tadviser.ru/index.php/ITSM>.

IT Service Management Sistemi upravleniya IT _ slujboi. tadviser. —<http://www.tadviser.ru/index.php/ITSM>.

5. Г.Р. Нив. Пространство доктора Деминга: Пер. с англ. — М: МГИЭТ (ТУ), 1996. — 344 с.

G.R. Niv. Prostranstvo doktora Deminga _ Per. s angl. — М: MGIET (TU), 1996. — 344 s.

6. Free ITIL (Свободный ITIL). YeSSoft, 2015 г. — <http://www.wikiitil.ru/process.html>.

Free ITIL (Svobodnii). YeSSoft, 2015 г. — <http://www.wikiitil.ru/process.html>.

© Одинцова М.А., 2016

Памшева Д.Д.,

студентка 2 курса

факультета торгового дела

РГЭУ(РИНХ)

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

С развитием процессов глобализации, различных IT технологий, а также науки, становится актуальным вопрос, касаемо увеличения продолжительности жизни, а также качества состояния здоровья населения. Одним из ключевых аспектов здоровья является качество, потребляемой пищи. Современные производители зачастую экономят на исходном сырье, производя различную продукцию, однако отдельное внимание хотелось бы уделить продуктам питания, так как в последнее время натуральность, а именно экологичность продовольствия стоит под большим вопросом.

Экологичные товары – это товары, которые абсолютно безопасны не только для самого человека, но и для окружающей среды, на всём протяжении жизненного цикла. Раскроем более широко, что же такое экотовары. Под экологически безопасной сельскохозяйственной продукцией понимают такую продукцию, которая в течение принятого для различных ее видов «жизненного цикла» (производство — переработка — потребление) соответствует установленным органолептическим, общегигиеническим, технологическим и токсикологическим нормативам и не оказывает негативного влияния на здоровье человека, животных и состояние окружающей среды[1]. Из - за неправильной, а именно не экологичной обработки продукции, её упаковки, которая также оказывает вредное воздействие , находясь в непосредственно тесном контакте с продуктами, а в дальнейшем и не безопасной утилизации отходов, мы наносим несоизмеримый вред природе, а именно самим себе, своему здоровью, сокращая продолжительность жизни себе и своему будущему поколению.

Именно поэтому современным производителям необходимо кардинально модернизировать производственные процессы, которые должны быть направлены на улучшения качества продукции, от начала её создания до утилизационных мероприятий.

Данные мероприятия называются экологизацией производства, а именно инструментом обеспечения экологической безопасности и достижением устойчивого развития, интегрирующего социо - эколого - экономические процессы, основанные на принятии взаимосвязанных экономических, технико - технологических, социальных решений, способствующих эффективному достижению экологических целей и задач в эколого - экономический производственной системе[2].

Производитель должен разработать комплекс мер, в который необходимо включить, один из ключевых факторов экологизации производственного цикла – это экологизация технологий, которая заключается в разработке, выборе, внедрении и рациональном использовании в производстве технологий, отвечающих современным требованиям сохранения качества окружающей среды.

Чтобы производитель приобрёл существенную прибыль, производя экопродукцию, ему необходимо выработать ряд маркетинговых мер, в которые следует включить исследования потребительских предпочтений для выявления наиболее популярных товаров продовольственного назначения среди респондентов, чтобы построить правильную стратегию по достижению конечных целей, в виде вывода и дальнейшей успешной реализации экопродукции. Для того, чтобы завоевать доверие потребителя производитель должен убедить потенциального потребителя в неоспоримой натуральности и экологичности своей продукции, ведь потребитель, зачастую приобретает продукцию конкретного поставщика, ставшего непосредственным лидером среди остальных. Для достижения данных целей производитель должен придерживаться: контроля источника поставок исходного сырья и открыто предоставлять необходимую достоверную информацию своим потребителям. Данными действиями производитель приблизит к себе потребителя, так как каждый здравомыслящий человек хочет быть уверен в том, что приобретает для своей семьи качественные, экологически - натуральные и чистые продукты питания. Здесь не последнюю роль играет сертифицированная экологическая маркировка, так как продукция, имеющая на своей упаковке данную маркировку, проходит строжайший контроль качества на каждом этапе производства от исходных материалов до розничной точки продажи.

Для того чтобы получить разрешение использовать сертифицированную экологическую маркировку производитель должен:

1)придерживаться традиционных методов скотоводства, животные должны находиться в естественных условиях (круглый год на пастбищах, под открытым небом, пить артезианскую воду, привязь не должна использоваться или использоваться крайне редко);

2) в питании животных под строгим запретом должны находиться стимуляторы роста, антибиотики, гормоны, трансгенные растения, побочные продукты убоя и химические добавки;

3)на экофермах производитель должен соблюдать строгий карантин, поскольку ненатуральные ветеринарные препараты и профилактические вакцины запрещены;

4)использовать только экологически чистые семена кормовых культур, выращиваемых исключительно по методам органического земледелия, что в конечном итоге повышает плодородие почв;

5)касаясь процесса переработки продукции производитель не должен применять искусственные консерванты, химические красители и ароматизаторы;

Невыполнение хотя бы одного из этих пунктов, влечёт за собой отсутствия признания продукции экологически чистой, а, следовательно, отсутствие и самой сертифицированной экологической маркировки.

Экопотребление в России только набирает свои обороты и, перед отечественным производителем открываются большие возможности для реализации своих бизнес идей. Нужно лишь грамотно построить стратегию достижения поставленной конечной цели, а также с высокой процентной точностью определить круг целевой аудитории, на которую будет направлен данный сегмент рынка.

Список использованной литературы:

[1]. Экологически безопасная продукция. Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=485160>

[2]. Ферару Г.С. Экологический менеджмент : учебник для студентов бакалавриата и магистратуры / Г.С. Ферару. – Ростов н / Д: Феникс, 2012. – 528 с. – (Высшее образование).

© Памшева Д.Д.,2016

Панченко В.В.,

студент 2курса

факультета среднего профессионального образования

ККИ РУК,

г. Краснодар, Российская Федерация

Барчо Ф.Н.,

преподаватель СПО,

ККИ РУК,

г. Краснодар, Российская Федерация

ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация: Применительно к банковской сфере рассмотрен термин «инновации», приведена их классификация.Рассмотрены современные способы организации инновационных работ и описаны методы и внедрения инноваций в банки .

Ключевые слова: инновационная деятельность, классификация инноваций, банковская деятельность.

В условиях экономической нестабильности банкам очень важно определить порядок удержания имеющихся клиентов и привлечения новых.Немаловажное значение играет оптимизация внутренних процессов, направленная на уменьшение издержек. Во всех

данных областях важнейшее значение начинает представлять процесс внедрения инноваций.

Инновации стали характерной особенностью и сутью современного развития во всех сферах экономики, в том числе и в банковском деле.

Вопросы исследования инноваций приобретают особую важность на современном этапе экономического развития. Испытание и внедрение инноваций, либо получивших популярность в других странах, либо разработанных независимо, значительно повысит возможности российских банков [1].

Классическими являются определения инновации, данные П. Друкером и Б. Санто. Так, по мнению П. Друкера, «инновация – особый инструмент предпринимателей, способ, через которого они используют нововведения как возможность реализовать новый вид бизнеса или услуг» [2].

Б. Санто определяет инновацию как социальный, промышленный, экономический процесс, который посредством практического применения идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентируется на экономическую выгоду, на выручку, её возникновение на рынке может дать добавочный доход. Таким образом, уместно назначить инновацию как завершающий итог научно - технической деятельности, получивший выражение в виде новой или усовершенствованной продукции (либо в виде нового технологического процесса), направленной на лучшее удовлетворение имеющихся потребностей или развитие новых. Банковская инновация – это процесс модернизации деятельности банка, заключающийся в усовершенствовании предоставляемых продуктов, операций, услуг, бизнес - процессов или создании новых, направленных, с одной стороны, на лучшее возмещение имеющихся потребностей клиентов или развитие новых, с другой – на увеличение спектра предоставляемых продуктов и услуг и приобретение дополнительной прибыли [1]. Исследователи различают несколько универсальных для большинства отраслей ключевых типов банковских инноваций [4] (табл. 1).

Таблица 1. Типы инноваций

Тип инновации	Описание, пример
Продуктовая	Осуществление нового продукта на уже существующем рынке
Технологическая (процессная)	Введение нового метода производства, технологии, операции или процесса с целью сокращения издержек
Рыночная	Образование принципиально нового рынка товаров и услуг
Маркетинговая	Освоение новых ресурсов, методов работы на рынке, новых форм бизнеса
Управленческая	Модификация структуры управления организацией

Действие инновационной деятельности является многоаспектным (табл. 2). Размер эффекта от реализации инноваций прямо определяется их ожидаемой эффективностью,

проявляющейся: а) в продуктовом смысле (повышение качества и расширение товарных ассортиментов); б) в технологическом смысле (увеличение производительности труда и усовершенствование его условий); в) в функциональном смысле (рост эффективности управления); г) в социальном смысле (повышение качества жизни).

Таблица 2. Виды эффекта от реализации инноваций

Вид эффекта	Факторы, показатели
Экономический	Данные учитывают в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций
Финансовый	Вычисление показателей базируется на финансовых показателях
Общественный	Данные учитывают социальные результаты реализации инноваций
Научно - технический	Новизна, простота, практичность, эстетичность, компактность
Ресурсный	Показатели отражают воздействие инновации на объем производства и потребления того или иного вида ресурса
Природоохранный	Шум, электромагнитное поле, свет (оптический комфорт), вибрирование.

Применима более детальная классификация инноваций и эффекта от их внедрения, но она требует выделения множества классификационных признаков. В настоящее время ведущие банки страны динамично используют другие современные методы, помогающие открыть и ввести инновационные предложения: 1) информационное поле идей – общее для всех сотрудников место хранения и регистрации выдвигаемых инициатив. 2) кайдзен - подход – процесс постоянного поиска и внедрения улучшений за счет внутренних ресурсов компании. 3) краудсорсинг - схема поиска решения задач силами неопределенного множества добровольцев. Задача предлагается неограниченному кругу людей вне зависимости от их профессиональной возрастной и статусной принадлежности.

Список использованных источников

1. Никулина О.В., Иванова Н.В. Современные тенденции развития финансово - банковского сектора в мировой экономике // Экономика и предпринимательство. 2014. №4ч.1(45 - 1). С.171 - 175.
2. Никулина О.В. Развитие банковской деятельности в мировой экономике: учебное пособие для студентов вузов. – Краснодар: Просвещение - Юг, 2006.
3. Старкова Н.О., Рзун И.Г. Основные тенденции развития банковского сектора в РФ // Экономика устойчивого развития №3(23), 2015. С. 384 – 391
4. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Саватеева А.С. Основные направления и проблемы привлечения иностранных инвестиций в РФ // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2014. № 30. С. 209 - 214.

5. Воронов А.А., Дармилова Ж.Д., Цаплев Д.Н. Сущность и механизм современной межбанковской конкуренции // Экономика и предпринимательство.2015.№4 - 2(57 - 2). С. 937 - 943.

6.Козырь Н.С. Толстов Н.С. Современные принципы формирования банковских ставок в РФ // Экономика: теория и практика. 2014. № 4 (36). С. 66 - 72.

7. Кизим А.А., Старкова Н.О., Михайлюк О.В. Аутсорсинг информационно - интеллектуальных процессов современного предприятия // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2011. №35. С. 147 - 154.

8. Шевченко И.В., Станкевич А.С. Банковское проектное финансирование в РФ – объективное наличие или субъективное отсутствие? // Финансы и кредит. 2007. № 32 (272). С. 53 - 56.

9. Шевченко И.В., Коробейникова М.С. Коммерческие банки и инновационные перспективы финансовой и промышленной политики государства в содействии внешнеэкономической деятельности России. Теория и практика // Финансы и кредит.2015.№16(640).С.10 - 31.

10. Пермигин Н.П., Уткина А.В. Влияние санкций на банковскую систему и рынок ценных бумаг // Научные меридианы 2015 Сборник материалов I Международной научно - практической конференции. 2015. С. 243 - 247.

© Панченко В.В., Барчо Ф.Н., 2016

Примаков А.М.,

студент 6 курса

факультета финансы и кредит

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

г. Симферополь, Российская Федерация

ПРИЧИНЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ И БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Под банкротством и несостоятельностью предприятия понимают такую ситуацию, когда предприятие не способно справиться в полной мере со всеми взятыми на себя обязанностями и обязательствами, которые должны быть обязательно погашены в ближайшее время.

Юридическое лицо признается банкротом только после соответствующего решения арбитражного суда. До принятия этого решения арбитражный суд может постановить о проведении оздоровительных работ на предприятии (санации). Если же данные мероприятия не принесут успеха, то предприятие объявляется банкротом. [1]

Для избегания банкротства руководителям предприятия необходимо знать о том, что является его причиной и источником появления.

Основными причинами банкротства являются:

1. сильное ухудшение финансового состояния предприятия. Это может выражаться в низких показателях ликвидности, рентабельности, низком уровне автономности, низкой

скорости оборачиваемости запасов и т.д. Реагировать на эти явления нужно незамедлительно;

2. низкая конкурентоспособность продукции предприятия на рынке. Причиной этому может быть экономия на сырье и материалах, выпуск продукции на устаревшем оборудовании, слишком высокая цена для данного рынка, недоверие потребителей к продукции предприятия или же к самому предприятию и т.п.;

3. ошибки руководства, которые приводят к принятию неверных управленческих решений. К наиболее распространенным ошибкам можно отнести следующие:

а. непродуманная стратегия деятельности предприятия или её отсутствие;

б. нерациональное распределение средств предприятия между его производственными мощностями или статьями затрат;

в. утверждение неоправданно высокой или низкой цены на рынках сбыта.

Рассмотренные выше причины банкротства являются довольно обобщенными. Рассмотрим основные причины несостоятельности предприятий, которые характерны для Российской Федерации.

Для характеристики причин возникновения несостоятельности предприятий в РФ необходимо учитывать специфические экономические условия, которые характерны конкретно для РФ.

К внешним факторам, приводящим к банкротству предприятий РФ, можно отнести:

1. наличие предприятий – монополистов, которые ограничивают участие многих предприятий в своей сфере деятельности;

2. относительно низкий уровень конкурентоспособности продукции российских предприятий, в том числе и на зарубежных рынках сбыта;

3. невысокий уровень доходов граждан;

4. несовершенство существующего законодательства;

5. слабый уровень развития антикризисного управления на предприятиях. В западных странах это направление уже имеет многолетнюю историю и научную базу, то в РФ оно начало зарождаться относительно недавно;

6. проблемы, связанные с демографической обстановкой в стране, а именно – естественная убыль населения;

7. состояние экономики страны в целом с учётом всевозможных санкций со стороны ЕС и США.

Однако не только внешние факторы приводят к банкротству. Более того, зачастую они имеют меньшее воздействие на предприятие, чем внутренние. К внутренним факторам возникновения банкротства можно отнести:

1. высокий, а зачастую катастрофический, уровень износа материально – технического основных фондов предприятия;

2. не всегда чистая и прозрачная финансовая отчётность, которая может привести к невозможности грамотного управления ею;

3. низкая квалификация управляющего звена предприятия, которое зачастую принимает неверные тактические и стратегические решения;

4. несоблюдение сроков и условий договоров;

5. консервативная политика, которая зачастую подразумевает безразличное отношение к инновациям и новым технологиям производства;

6. слабая организация производственного процесса;
7. большой уровень затрат не приносит ожидаемой прибыли и едва ли покрывает сами затраты.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127 - ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О несостоятельности (банкротстве)"

© Примаков А.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

К ВОПРОСУ О ПРОГНОЗИРОВАНИИ СПРОСА НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ

Для устойчивого развития агропродовольственного комплекса важен фактор стабильного платёжеспособного спроса населения на продовольствие. Инновационное развитие аграрной экономики невозможно без соответствующих социальных условий, в частности, обеспечения экономической доступности продовольствия для малообеспеченных групп населения с помощью мер социальной защиты. [1, с.27] Как свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой важным блоком в системе социальной защиты должна быть внутренняя продовольственная помощь. Одним из направлений стратегического управления развитием институциональной среды агропродовольственного комплекса должно стать создание государственной системы продовольственной помощи. [3, с.7] Вопросы продовольственной помощи малообеспеченным занимают большое место в системах социальной защиты стран Запада (система продовольственных дебетовых карт, льготных обедов и завтраков для школьников и т.д.). [5, с.141] Данный опыт необходимо использовать и в нашей стране, особенно это актуально в условиях роста цен на продовольствие. В связи с этим, на наш взгляд, интересным является предложение о структурировании доходов малоимущих граждан с целью выявления оптимального набора мер социальной защиты. В случае, если доход не превышает стоимости минимальной продуктовой корзины, то акцент должен быть сделан на оказание продовольственной помощи. [2, с.3] Для оказания эффективной продовольственной помощи важно максимально точно выявить её объём, поэтому необходимо комплексно использовать имеющиеся статистические формы, обосновать возможные направления их совершенствования. Для прогнозирования емкости продовольственного рынка и перспектив экономической доступности продовольствия важно оценить уровень платёжеспособного спроса населения в разрезе различных доходных групп. [4, с.47] Основным фактором, определяющим объём и структуру спроса

населения, является фактор реальных доходов. Данные о движении денежных доходов и расходов населения сосредоточены в соответствующем финансовом балансе на национальном и территориальном уровне. Однако в балансовых таблицах, применяемых на практике рассматриваются денежные доходы всего населения в целом, то есть сложно выявить уровень платёжеспособного спроса конкретной доходной группы. Такие данные содержатся лишь в статистическом массиве бюджетных обследований. В экономической литературе неоднократно поднимался вопрос о целесообразности разработки балансов денежных доходов и расходов населения по социально - семейным группам. Особенно актуален такой подход в современных условиях реализации политики импортозамещения и необходимости выявления реальной потребности в продовольствии и степени её удовлетворения у низкодоходных групп населения для оказания соответствующей помощи нуждающимся. Можно отметить ещё один назревший проблемный момент баланса денежных доходов и расходов: результирующая статья территориального баланса «Превышение денежных доходов над расходами» могла бы быть более информативной в случае решения методической проблемы разграничения в ней двух составляющих – миграции денежных средств за пределы региона и неорганизованных сбережений, хранящихся дома у населения.

В настоящее время анализ статей территориального баланса денежных доходов и расходов населения даёт представление об общей сбалансированности спроса и предложения в регионе, динамика структуры доходной и расходной частей баланса свидетельствует о росте или снижении уровня жизни населения, что позволяет прогнозировать преобладающую направленность спроса в регионе, соотношение спроса на продовольственные и непродовольственные товары, изменение спроса на основные продовольственные товарные группы. Развитие методического инструментария прогнозирования экономической доступности продовольствия на основе выявления платёжеспособного спроса различных доходных групп должно идти в направлении расширения традиционной схемы баланса денежных доходов и расходов населения как на национальном, так и на региональном уровнях, выделения в нём социального разреза. Основой такой трансформации может стать использование данных бюджетных обследований, распространение параметров репрезентативной выборки на всю совокупность в целом.

Список использованной литературы:

1. Анфиногентова А.А., Решетникова Е.Г. Исследование динамики денежных доходов, спроса и потребления продовольствия населением России // Журнал экономической теории. 2016. № 1. С.24 - 31.
2. Решетникова Е.Г. Развитие институтов преодоления продовольственной бедности // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2013. №1. С.2.
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. Информационные аспекты обеспечения продовольственной безопасности России // Информационная безопасность регионов. 2014. № 3. С. 45 - 50.

5. Решетникова Е.Г. Внутренняя продовольственная помощь в условиях вступления России в ВТО // Инновационная деятельность. 2013. № 2(25). С. 140 - 143.

© Заливчева О.В., 2016

© Решетникова Н.В., 2016

Решетникова Е.Г.,
Зав. лабораторией ИАГП РАН
г. Саратов, Российская Федерация

ПРОГРАММНО – ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АПК

Программно - целевой метод достаточно широко применяется для стратегического планирования агропродовольственного комплекса. Основным документом государственного стратегического планирования в сфере функционирования агропродовольственного комплекса является Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, в настоящее время функционирует Государственная программа на 2013 - 2020г.г. Основное критическое замечание учёных по содержанию и структуре данного документа, связано с преимущественно отраслевым принципом разработки важнейших параметров, недостаточное отражение в подпрограммах, индикаторах и показателях Программы комплексного подхода к управлению АПК. [2, с.6]

Анализ подпрограмм Государственной программы развития сельского хозяйства на 2013 - 2020 г.г., позволяет сделать ряд выводов и сформулировать конкретные предложения по совершенствованию содержательной части подпрограмм. В Доктрине продовольственной безопасности чётко прописана стратегическая цель развития агропродовольственного комплекса – достижение продовольственной безопасности как такого состояния экономики, при котором гарантируется физическая и экономическая доступность для населения страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям технических регламентов, в объёмах не ниже рациональных норм потребления. [1] Поэтому, на наш взгляд, в задачах подпрограмм 1 и 8 важно уточнить, что речь идёт не просто об увеличении объёмов производства и переработки основных видов продукции растениеводства и животноводства, а важной задачей развития АПК является увеличение объёмов производства до уровня, обеспечивающего потребление в соответствии с рациональными нормами потребления с учётом пороговых значений по импорту Доктрины продовольственной безопасности и новых задач по импортозамещению в условиях современных внешних рисков. Целевые индикаторы и показатели указанных подпрограмм следует дополнить параметром – степень приближения потребления основных продуктов к рациональной норме. Для обеспечения экономической доступности продовольствия необходимо, чтобы стратегические параметры функционирования агропродовольственного комплекса были увязаны с ключевыми показателями социального блока развития страны. [4,с.27]

Цель подпрограммы 10 «Развитие оптово - распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания» целесообразно дополнить следующим образом: «создание механизма оказания эффективной внутренней продовольственной помощи, включая социальное питание». Учитывая опыт стран с развитой рыночной экономикой, на наш взгляд, необходимо принятие закона Государственной Думой РФ «О государственных продовольственных гарантиях и государственных продовольственных сертификатах». [3, с.63] В соответствии с пунктом 3 приложения 3 к Соглашению о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства, заключённому 9 декабря 2010 года, внутренняя продовольственная помощь может подразделяться на: систему социального питания в бюджетных учреждениях, адресную продовольственную поддержку. Адресная продовольственная поддержка осуществляется путём бесплатного или льготного предоставления питания в сети социальных столовых, пищевой продукции установленного ассортимента в социальных магазинах или специализированных отделах обычных магазинов. Реализация идеи адресной продовольственной поддержки создаст стабильный спрос на продукцию АПК, который в настоящее время ограничен уровнем денежных доходов и отстаёт от величины реальной потребности, в основе которой лежат рациональные нормы потребления. [5, с.12]. Создание системы продовольственной помощи в стране важно, с одной стороны, для реального улучшения питания лиц, оказавшихся в сложной жизненной ситуации и выполнения требований Доктрины продовольственной безопасности. С другой стороны, государство через институт внутренней продовольственной помощи, может оказать поддержку сельхозтоваропроизводителям, прежде всего, представителям малого агробизнеса, которые будут участвовать в этих программах, поможет стать им на инновационную модель развития. [6,с.12]

Список использованной литературы:

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации URL: <http://base.garant.ru/12172719> (дата обращения 21.01.2016).
2. Решетникова Е.Г. Необходимость стратегического управления развитием институциональной среды агропродовольственного комплекса // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2014. № 1. С.5.
3. 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.
4. Анфиногентова А.А., Решетникова Е.Г. Исследование динамики денежных доходов, спроса и потребления продовольствия населением России // Журнал экономической теории. 2016. № 1. С. 24 - 31.
5. Решетникова Е.Г. Информационные аспекты обеспечения продовольственной безопасности России. Информационная безопасность регионов. 2014. № 3. С.45 - 50.
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.

© Решетникова Е.Г., 2016

Савчишкина Е.П.,

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

ИСОиП (филиала) ДГТУ в г. Шахты,

Ряжских К.В.

студент 4 курса экономического факультета, направление «Менеджмент»

ИСОиП (филиала) ДГТУ в г. Шахты,

г. Шахты, Российская Федерация

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

С качеством услуг средств размещения тесно связана эффективность функционирования любой гостиницы. Формирование механизма повышения эффективности и качества комплекса услуг в гостиничном бизнесе предполагает оценку качества услуг потребителями. На основе анализа отзывов гостей о деятельности гостиниц, было выявлено разное отношение респондентов (в рамках опроса, в котором принимал участие автор) относительно качества материально - технической, функциональной, социальной и информационной составляющих качества комплекса гостиничных услуг.

Контент - анализ источников литературы [1,2,3,4], изучение научных трудов, посвященных управлению качеством, позволяют отметить различную интерпретацию понятия «качество услуг». Однако, в каждом из них ключевым является обязательная ориентация на потребителя услуг.

Рассмотрим качество гостиничных услуг на примере средства размещения «Кава ди Пьетра» Ростовской области в разрезе следующих составляющих.

1. Материально - техническое качество: удобная планировка и качественная отделка помещений гостиницы, оснащение её общественных помещений и жилых номеров комфортабельной мебелью и оборудованием, полные комплекты высококачественного белья (в 2012 году гостиница «Кава ди Пьетра» в очередной раз подтвердила категорию «3 звезды» согласно новой системе классификации №35 от 25.01.2011г.).

Следует отметить, что для разных категорий гостиниц и сегментов потребителей данная составляющая качества гостиничных услуг имеет разную степень значимости. Материальная составляющая услуг средств размещения г. Шахты Ростовской области в настоящее время, с одной стороны, значительно устарела, с другой стороны, средства размещения реконструируются.

2. Функциональное качество: порядок и способы уборки общественных помещений и жилых номеров, регистрации и расчетов с гостями, рецептуры приготовления блюд и напитков в кафе, барах, ресторанах и т.д. «Кава ди Пьетра» можно охарактеризовать невысоким уровнем применения прогрессивных технологий обслуживания, имеющих преимущества перед обычными и, создающих для гостей и персонала наиболее комфортные условия в процессе производства услуг.

3. Социальное качество (имеет большое значение для всех категорий средств размещения и сегментов потребителей). Искреннее желание и возможности персонала оказать качественную услугу потребителю становятся, решающими факторами в конкурентной борьбе на рынке гостиничных услуг. Особого внимания заслуживают

организационная культура, принципы корпоративной социальной ответственности, в частности, условия для обучения и профессионального развития персонала, процесс создания новых ценностей для гостей с учетом их национальных и этнических особенностей и предпочтений, распределение полномочий и установление зон ответственности.

На федеральном уровне большой проблемой является недостаток (особенно острая нехватка линейного персонала) и низкая квалификация, завышенные требования выпускников и высокая текучесть обслуживающего персонала гостиниц (в РФ, в отличие от США и других зарубежных стран отсутствуют резервы подготовленных работников, а также тренинговые гостиницы, в которых осуществляется краткосрочное обучение персонала). В сфере гостеприимства острого внимания заслуживает человеческий фактор [6], от которого зависит не только социальное качество, но и финансовые результаты.

4. Информационная составляющая качества: раскрывает уровень информированности о техническом, функциональном, социальном потенциале предприятия, о гостях, персонале, культурно - историческом наследии среди участников гостиничного рынка, оказывая положительное влияние на динамику загрузки гостиницы и лояльность гостей [5].

Динамичная внешняя среда не позволяет организациям сферы гостеприимства уделять должного внимания системе информационного комфорта. А ведь даже отсутствие информационной базы отрицательно сказывается на восприятии качества обслуживания и приводит к снижению нормы прибыли. По опыту средств размещения управление информационными ресурсами ограничивается работой с сайтом, отзывами в сети Интернет, а также с персональными данными о гостях. На наш взгляд, наличие и качество этого вида деятельности зависит от компетенций менеджера, концепции бизнеса и корпоративной культуры.

Подытоживая вышесказанное: к качеству услуг в гостиничном бизнесе необходим комплексный подход; вышеперечисленные составляющие имеют значение независимо от категории средства размещения и потребностей гостей. В условиях острой конкурентной борьбы на фоне происходящих социально - экономических и политических процессов, высокое качество услуг в гостиничном бизнесе является обязательным условием успешной сделки между средством размещения и гостем, которая заключается для продавца в создании возможности реализации услуг и получения прибыли, а для покупателя - удовлетворения его потребности за счет получения приемлемых ценностей (функциональных и эмоциональных).

Особого внимания заслуживают методические подходы к количественной оценке качества гостиничной услуги с учётом её специфики. С нашей точки зрения, при оценке качества целесообразно использовать следующие методы:

- исследовательский инструмент SERVQUAL – для измерения степени удовлетворения потребителя услуг;
- метод развёртывания функций качества (МРФ) – для определения приоритетности требований гостей к обслуживанию;
- ABC - анализ – для выявления наиболее значимого фактора, который в наибольшей степени беспокоит гостя после проживания.

Результаты проведенного нами анализа по материалам объекта исследования ООО «Кава ди Пьетра» позволил сделать следующие выводы: наиболее высокие оценки по

SERVQUAL наблюдаются по показателям, связанным с осязаемыми характеристиками, уверенностью; низкие оценки - по показателю «надежность» (от 4,35 до 5,2 из максимальных семи баллов), «скорость реакции персонала» (от 4,35 до 5,2 баллов). Оценка качества услуг потребителей по приведенным факторам измеряется в пределах от 4 до 6 баллов, т.е. имеет существенный разброс, что говорит о потенциальных возможностях гостиницы совершенствовать обслуживание (качество) и добиваться улучшения итоговой оценки по всем показателям одновременно. По результатам МРФ приоритетными для гостей с точки зрения проведения изменений являются такие характеристики качества как «полностью укомплектованный номер к прибытию гостя», «качественная уборка номера», «своевременное и правильное выставление счета». ABC - анализ показал необходимость обращения внимания на группу А - факторов, оказывающих наибольшее влияние на качество услуг средств размещения (впечатление о проживании, имидж гостиницы, культура обслуживания).

Анализируя качество гостиничных услуг, целесообразно в динамике рассчитывать следующие показатели обслуживания: показатель качества загрузки номерного фонда, количество оборотов гостиничного места, коэффициент оказания дополнительных платных услуг, коэффициент обеспеченности дополнительными платными услугами, коэффициент многократной загрузки, показатель уровня загрузки организации питания и др.). Произведенные авторами в рамках исследования расчёты на примере гостиницы ООО «Кава ди Пьетра» позволяют констатировать уменьшение практически всех показателей обслуживания в 2015 г. по сравнению с 2014 г. Это обуславливает необходимость разработки и реализации комплекса мер, способствующих повышению качества услуг, в частности бенчмаркинг, повышение квалификации персонала, внедрение прогрессивных технологий обслуживания, совершенствование мотивационного механизма, формирование центров ответственности на базе отдельных служб средства размещения и другие.

Список использованной литературы

1. Арбузова Н.Ю. Технология и организация гостиничных услуг : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений [Текст] / Н.Ю. Арбузова. – М. : Издательский центр «Академия», 2009. - с.224
2. Арифиллин М.В. Пути повышения эффективности гостиничных услуг [Текст] / М.В. : автореферат на соискание ученой степени канд. экон. наук. – СПб., 2008. - 21 с.
3. Елисеева Т.П., Молев М.Д., Трегулова Н.Г. Экономика и анализ деятельности предприятий [Текст]: учеб. пособие / Т.П.Елисеева, М.Д. Молев, Н.Г.Трегулова. – М.: Феникс, 2010. - 347 с.
4. Кафаян, Я.Г. Управление качеством услуг в гостинице // Вопросы гуманитарных наук. – 2007. - №2 – С. 87 - 89
5. Савчишкина, Е.П. Информационное обеспечение управления развитием организаций сферы гостеприимства [Электронный документ] // Инженерный вестник Дона: электронный научно - инновационный журнал. 2011. № 1 – Ростов - на - Дону // <http://www.ivdon.ru>
6. Черкесова Э.Ю. Человеческий фактор в экономике знаний (статья) // Вестник Южно - Российского государственного технического университета (Новочеркасского

Серебренникова А.К.,

студент 4 курса

института экономики,

управления и права

ИРНТУ,

г. Иркутск, Российская Федерация

Радионова Е.А.,

сотрудник ИРНТУ,

г. Иркутск, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ВУЗА: ИНТЕГРАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И БИЗНЕСА

На сегодняшний день, в связи с переходом страны на инновационный путь развития экономики, главной задачей вузов, является подготовка студентов завтрашнего дня, профессионалов не только знающих, но и умеющих и предприимчивых [4]. Сложность подготовки студентов для инновационной экономики состоит в том, что в процессе обучения студенту необходимо овладеть не только фундаментальными знаниями, но и практическими и предпринимательскими навыками [5,7]. Важную роль в решении этой проблемы играет интеграция науки, образования и бизнеса. Это позволит существенно повысить уровень подготовки специалистов для наукоемких отраслей промышленности.

Проведенный анализ подготовки студентов для инновационной экономики показывает [14], что для подготовки первоклассных специалистов, востребованных на рынке труда, необходимо их привлекать к инновационной деятельности в вузе, начиная уже со второго года обучения.

Помимо теоретических знаний, полученных на учебных лекциях и практических занятиях, студенты активно привлекаются к научной деятельности, которую могут реализовать с помощью прикладных исследований в таких структурных инновационных подразделениях вуза как: учебно - научно - производственные центры (УНПЦ) и лаборатории, студенческие конструкторские бюро (СКБ) и т. д. [1,2]

При создании научно - технической идеи, молодые инноваторы могут зарекомендовать себя как начинающие предприниматели, приняв участие в её коммерциализации, посредством размещения и пользования услуг студенческого бизнес - инкубатора, с успехом могут закреплять полученные знания, полученные в стенах университета, в деятельности малых инновационных предприятий [6,10,11].

Участие студентов в инновационной деятельности ВУЗа положительно складывается как для студента, так и для университета в целом [3,12,13]. Для студентов можно выделить следующие положительные компетенции:

- обучение профессиональным практическим навыкам;
- обучение принципам коллективной работы;

- обучение менеджменту;
- обучение методике автоматизированного решения инженерных задач (проектирование, конструирование, расчеты, документооборот);
- закрепления теоретических знаний на основе адаптивных производственных практик;
- получение финансовой прибыли;
- трудоустройство (в отдельных случаях) и др.

Для вузов помимо решения главной задачи - подготовка высококвалифицированных кадров, способных эффективно работать в рыночных условиях, также успешными являются следующие особенности:

- преобразование научного потенциала университета в конкурентоспособные и импортозамещающие технологии, товары и услуги;
- привлечение молодежи к научной деятельности: успешно зарекомендовавшие себя студенты в научной деятельности, после окончания ВУЗа поступают в аспирантуру;
- активное формирование инновационной инфраструктуры;
- получение финансовой прибыли от научной деятельности, а также деятельности малых инновационных предприятий [8,9];
- повышение конкурентоспособности инновационного ВУЗа по сравнению с другими образовательными учреждениями;
- повышение экономической эффективности научных разработок;
- инвестиционная привлекательность и др.

В настоящее время интеграцию науки, образования и бизнеса, необходимо рассматривать как один из главных факторов, направленных на подготовку высококвалифицированных специалистов. Для успешного развития инновационной деятельности в вузе и подготовки высококвалифицированных специалистов, необходимо сделать акцент на решение следующих задач:

- усиление работы по привлечению в инновационную деятельность ВУЗа сторонних компаний;
- на регулярной основе, проводить с руководящим составом крупных предприятий (главные инженеры, главные технологи, начальники производства и пр.) выездные заседания с участием представителей инновационных структур;
- проведение совместных научных исследований и разработок со сторонними организациями и партнерами;
- создание (с предприятиями работодателей) совместных предприятий и инновационных структур;
- расширение участия ВУЗов в международных национальных, отраслевых, региональных проектах, программах, конкурсах грантов и т.д.

Список использованной литературы:

1. Бовкун, А.С. Инновационная инфраструктура вуза: направление и пути развития // Вестник БелГТУ им. В.Г. Шухова. - 2012. - №3. - с. 126 - 130

2. Бовкун А.С. Развитие инновационной инфраструктуры // В сборнике: Научные аспекты глобализационных процессов. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2014. С. 43 - 44
3. Бовкун, А.С. Формирование рынка интеллектуальной собственности для инновационной экономики // Вестник ИрГТУ. - 2012. - №8. - с. 160 - 163
4. Бовкун, А.С. О формировании нормативно - правовой базы инновационной деятельности в России // Журнал экономической теории. - 2012. - №4. - с. 96 - 102
5. Бовкун, А.С. Проблемы инновационного развития в России // Молодая экономика: экономическая наука глазами молодых ученых: Научно - практическая конференция: материалы конференции. Центральный экономико - математический институт РАН. Москва, 2014. С.20 - 21
6. Бовкун, А.С., Янашек, Ю.Г. Анализ практики оформления прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные малыми инновационными предприятиями // Вестник ИрГТУ. - 2013. - №8. - с. 217 - 221
7. Бовкун, А.С. Специфика инновационного развития регионов // Природные и интеллектуальные ресурсы Сибири. Сибресурс 2014. Материалы XV международной научно - практической конференции. 2014. С. 99
8. Захаров С.В. ПАРТНЕРСТВО КРУПНЫХ И МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2014. № 41. С. 441 - 448
9. Захаров С.В. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2014. № 5 (88). С. 187 - 191
10. Захаров С.В. МОТИВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПЕРСОНАЛА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2014. № 10 (93). С. 234 - 238
11. Захаров С.В. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2014. № 12. С. 268 - 274
12. Захаров С.В. КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОЦЕНКИ РАБОТЫ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2015. № 2 (97). С. 250 - 253
13. Захаров С.В. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2015. № 3 (98). С. 250 - 253
14. Захаров С.В. АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2015. № 4 (99). С. 266 - 270

© Серебренникова А.К., Радионова Е.А., 2016

Соляникова А.А.,
студентка 3 курса экономического факультета,
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
Воронежский филиал,
г. Воронеж, Российская Федерация
Научный руководитель: Булавина Е.В., к.э.н., доцент
кафедры финансов и кредита,
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
Воронежский филиал,
г. Воронеж, Российская Федерация

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

АННОТАЦИЯ: В статье рассматривается экономическая сущность инвестиционной деятельности, и обобщаются факторы, влияющие на нее, определяемые по официальным статистическим данным.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, факторы, инвестиционная активность.

Инвестиции выступают ключевым звеном, определяющим решение всего комплекса проблем инновационного развития РФ и модернизации экономики [3].

В соответствии с Федеральным законом РФ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39 - ФЗ от 25.02.99 г. под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

На инвестиционный процесс оказывает влияние большое многообразие факторов, которые имеют существенную практическую значимость. Выявление и учет факторов, влияющих на инвестиционную деятельность, и эффективность реализации инвестиций служат базой для разработки и обоснования инвестиционной политики.

Сложившаяся к настоящему времени ситуация в инвестиционной сфере России является следствием падения экономической активности в предыдущий период и воздействия неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры [5, 6].

Из всего многообразия факторов, влияющих на инвестиционный климат в России, выделяют такие, как социально - политические, правовые, экономические, финансовые.

Рассматривая факторы, отрицательно влияющие на инвестиционную деятельность, следует отметить (таблица 1): недостаточный спрос на продукцию; недостаток собственных финансовых средств; высокий процент коммерческого кредита; сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов; инвестиционные риски; неудовлетворительное состояние технической базы; низкая прибыльность инвестиций в основной капитал; неопределенность экономической ситуации в стране; несовершенная нормативно - правовая база, регулирующая инвестиционные процессы.

Таблица 1 – Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность в России, в процентах от общего числа организаций [2]

Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность	2014 г.	Справочно	
		2005 г.	2011 г.
1	2	3	4
Недостаточный спрос на продукцию	23	21	21
Недостаток собственных финансовых средств	60	65	59
Высокий процент коммерческого кредита	29	31	27
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	16	17	14
Инвестиционные риски	30	25	27
Неудовлетворительное состояние технической базы	7	9	8
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	13	14	13
Неопределенность экономической ситуации в стране	34	18	26
Несовершенная нормативно - правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	11	17	9

К положительным факторам, влияющим на инвестиционную деятельность, относят активное развитие информационных технологий. К настоящему времени созданы электронные почты, системы телекоммуникаций, спутниковой, радиорелейной, оптико - волоконной цифровой связи, реализован выход в коммуникационные сети и базы данных зарубежных стран.

Привлечение инвестиций, в том числе и иностранных в российскую экономику обеспечивает стратегические цели политики сбалансированного развития отраслей экономики, расширенного воспроизводства, повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, решение проблем экономической безопасности. Иностранные инвестиции могут принести в Россию передовые достижения научно - технического прогресса и управленческий опыт. Приток иностранных инвестиций необходим для преодоления последствий финансово - экономического кризиса и ухудшения качества жизни граждан [4, 7].

Таким образом, в современных условиях финансово - экономического кризиса неизбежно снижение инвестиционной активности. Рост инвестиционных рисков, дефицит капитала и падение спроса на продукцию вынуждает организации приостанавливать реализацию их долгосрочных проектов и отказываться от новых инвестиционных проектов. Повышение стоимости кредитных ресурсов и ужесточение требований к заемщикам приводит к сжатию кредитного рынка, ограничению доступа к заемному капиталу, а также к снижению показателей эффективности инвестиций. В условиях неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры возрастает роль государства в смягчении неблагоприятных условий инвестиционной деятельности и поддержании инвестиционной активности в отдельных секторах народного хозяйства, обеспечении политической и макроэкономической стабильности, удержании инфляции в допустимых пределах.

Список использованной литературы

1. Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 25 февраля 1999 года N 39 - ФЗ / СПС «Консультант Плюс».
2. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2015. –58 с.
3. Рукин, Б.П. Инвестиционная деятельность и инновационное развитие корпораций оборонно - промышленного комплекса как основа повышения прибыльности и экономической устойчивости [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4 - 2 (57 - 2). – С. 1061 - 1065.
4. Рукин, Б.П. Инвестиционные программы организаций как основа повышения экономической устойчивости [Текст] / Б.П. Рукин, Е.И. Тепикина // Экономический анализ: теория и практика. 2007. - № 3 (84). – С. 25 - 28.
5. Рукин, Б.П. Особенности оценки финансового состояния организаций производства пищевых продуктов Воронежской области в период мирового экономического кризиса [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2012. – №4 (44). – С. 159 - 162.
6. Рукин, Б.П. Оценка инвестиций в основной капитал в условиях неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры [Текст] / Б.П. Рукин, Е.В. Булавина // Социально – экономические проблемы инновационного развития: материалы VI международной научно - практической конференции. – Воронеж: Издательско - полиграфический центр «Научная книга», 2015. - С. 336 - 339.
7. Хорев, А.И. Инструменты планирования и обеспечения доходности предприятий хлебопекарной промышленности Воронежской области [Текст]: монография / А.И. Хорев, Б.П. Рукин, Е.В. Булавина. - Воронеж: «Истоки», 2007. – 199 с.

© Соляникова А.А., 2016

Спорынина С.В.,
Магистрантка 1 курса
Институт экономики и предпринимательства
ННГУ им.Н.И.Лобачевского
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ И ПОИСКОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Ни для кого не секрет, что современное общество можно определить как общество потребления. Оно характеризуется массовыми покупками товаров и услуг, при этом уровень потребления зачастую значительно превышает необходимый.

С другой стороны, на данный момент общественное развитие находится на этапе информатизации, который подразумевает создание глобального информационного пространства, важнейшим элементом которого является сеть Интернет.

Синтез указанных факторов дал начало электронной коммерции, значение которой в жизни современного человека трудно переоценить. Онлайн - торговля является одним из динамично развивающихся направлений современной экономики, которая, с использованием глобальной сети, беспрепятственно преодолевает все границы и охватывает практически всё мировое экономическое пространство. Кроме того, следует отметить, что Интернет интересен не только торгующим компаниям, но и многим другим категориям предприятий [2, с.129].

В связи с этим, не будет ошибочным утверждение, что для компаний, работающих в онлайн - сегменте, вопросы эффективности продвижения с помощью инструментов сети Интернет являются крайне важными и актуальными.

Каждый день множество людей ищут интересующие их товары и услуги в Интернете. Как правило, поиск осуществляется посредством поисковых систем, при этом, чем выше в результатах поисковой выдачи находится сайт компании, тем больше вероятность того, что пользователь посетит данный ресурс [7, с.162]. Другими словами, сайты, которые не занимают высоких позиций в поисковой системе, рискуют навсегда остаться незамеченными. Таким образом, возникает проблема вывода онлайн - ресурса в число первых по конкретным поисковым запросам.

На сегодняшний день существует множество инструментов для привлечения потребителей в Интернете. В данной статье рассмотрены два основных метода продвижения бизнес - сайта в поисковых сервисах – это поисковая оптимизация (SEO) и контекстная реклама.

Контекстная реклама обладает большой популярностью, так как она обращается только к тем пользователям, которые действительно проявили интерес к тому или иному товару или услуге [3, с. 127]. Она представляет собой такой вид размещения рекламы в Интернете, при котором объявление соответствует содержанию интернет - страницы, где оно размещается.

Поисковая оптимизация (англ. search engine optimization, SEO) — это комплекс мер, направленных на повышение позиции сайта в поисковых системах, и, таким образом, увеличение его целевой посещаемости [6, с.141]. Чем более высокую позицию сайт занимает в результатах поиска, тем большее количество заинтересованных посетителей переходит на него с поисковых систем. При анализе эффективности поисковой оптимизации оценивается стоимость целевого посетителя с учетом времени вывода сайта на указанные позиции и конверсии сайта, на который привлекаются целевые посетители.

Контекст и SEO имеют некоторые общие черты — результаты отображаются в поисковых системах и, соответственно, на прибыли, получаемой от интернет - проекта. Эти инструменты направлены на привлечение внимания мотивированной целевой аудитории. Однако помимо общих черт, эти два метода продвижения имеют множество существенных различий, которые порождают вопрос: какой способ более эффективный? В данной статье рассмотрены отличительные черты контекстной рекламы и SEO - оптимизации и проведён сравнительный анализ указанных методов.

В качестве критериев для сравнения были выбраны следующие: срочность, длительность действия, прогнозируемость, настройка, управление, стоимость перехода.

Срочность

Основное преимущество контекстной рекламы заключается в том, что эффект наступает сразу же после запуска кампании. Рекламная кампания начинает своё действие

моментально, как только модераторы проведут проверку, а рекламодатель зачислит средства на счёт. Важнейшим фактором успешности является правильно настроенные параметры рекламного объявления. Если настройка произведена корректно, реклама сразу начнёт привлекать целевую аудиторию. В случае, если параметры выбраны неудачно, рекламный бюджет может израсходоваться за короткое время и рекламодатель не получит желаемого результата. Таким образом, контекстная реклама работает сразу, но она не гарантирует конверсии при некорректной настройке.

Для того, чтобы поисковая оптимизация сайта дала первые результаты, требуется значительно больше времени. Это связано с особенностями работы поисковых машин, такими как частота индексации, которые не контролируются пользователями. Самый первый результат может быть виден через 3 - 4 недели с момента начала продвижения. Значительные же результаты появляются только спустя 3 - 6 месяцев. За это время происходит постепенное наращивание качественных внешних ссылок и, соответственно, постепенный рост целевого трафика. В некоторых случаях время играет ключевую роль для бизнеса, поэтому у компании может просто не быть возможности ждать несколько месяцев, прежде чем её сайт начнёт приносить эффект. Поэтому в таком случае имеет смысл прибегнуть к помощи контекстной рекламы, чтобы обеспечить необходимый трафик.

Длительность действия

С точки зрения длительности эффекта, поисковая оптимизация более целесообразна. Поток новых клиентов уменьшится сразу же после того, рекламная кампания закончится. В случае SEO ситуация обратная – вложив средства в оптимизацию компания обеспечивает себе высокие позиции в поисковых системах на продолжительный период. Однако стоит отметить, что для того, чтобы всегда находиться в «топе», сайт должен постоянно анализироваться, и в случае необходимости - обновляться и модернизироваться, предлагая пользователю новый контент.

Прогнозируемость

Ещё один важный фактор, который оказывает значительное влияние на выбор способа продвижения – это возможность прогноза.

Современные сервисы по созданию контекстной рекламы предлагают удобные инструменты для проведения аналитики, на основе которой уже на начальных стадиях можно сделать выводы о том, сколько клиентов может получить компания, за какой срок и бюджет. Например, сервис контекстной рекламы «Яндекс.Директ» предлагает такие инструменты, как «Wordstat», «Прогноз бюджета».

В области поисковой оптимизации построить прогноз результатов работы намного сложнее. Во - первых, на позицию сайта на поисковой странице оказывает влияние огромное множество факторов, которые не всегда поддаются управлению и контролю. Во - вторых, алгоритм работы поисковых машин постоянно обновляется. В - третьих, важное значение имеет и стратегия конкурентов, которые также стремятся попасть на первую страницу результатов поисковой выдачи. [5, с.273]

Настройка

Контекстная реклама предоставляет для рекламодателя широкие возможности настройки. Например, можно настроить таргетинг: назначить дни и часы показа

рекламного предложения, определить, будет ли объявление показано ночью или в праздничные дни, выбрать регионы или даже отдельные города.

SEO не предоставляет возможностей для такой точной настройки. Это приводит к большому проценту нецелевых посещений и отказов. Данный недостаток компенсируется тем, что компания не платит за каждое посещение сайта, в отличие от контекстной рекламы, в которой неверные настройки могут привести к значительным потерям в бюджете.

Управление

Контекстная реклама предлагает большой набор инструментов, позволяющих оперативно и грамотно управлять кампанией. У рекламодателя есть возможность поминутно отслеживать количество показов его рекламного объявления, кликов, стоимость каждого клика в разрезе регионов, в которых ведётся показ. На основании таких данных можно очень качественно осуществлять управление, изменяя заголовки и тексты объявлений, стратегию, ключевые и минус - слова, корректируя временной и геотаргетинг и, даже, позицию объявления. В любой момент рекламодатель можно прекратить показ объявлений и в целом пересмотреть стратегию.

Что касается поисковой оптимизации, она не дает возможности так оперативно вмешиваться в ход продвижения. Поскольку эффект от поисковой оптимизации наступает со значительной задержкой, у компании нет возможности сиюминутно изменить сложившуюся ситуацию. Поэтому управление в этом случае не такое гибкое и требует тщательного планирования заранее.

Стоимость перехода

Для того, чтобы рассчитать бюджет контекстной рекламы, необходимо учесть 2 фактора – стоимость одного клика и их количество. Если рекламодатель имеет цель разместить своё объявление на самых высоких позициях, то стоимость каждого клика будет довольно высока (если речь не идёт о низкочастотных запросах). При этом бюджет расходуется постепенно, по мере захода пользователей на сайт.

Если компания использует SEO - продвижение, то изначально может потребоваться значительная сумма, чтобы произвести все необходимые работы. Однако фирме не придётся платить за каждого посетителя.

Согласно результатам исследований, контекстная реклама обходится дороже. В конечном счёте, стоимость привлечения одного клиента с помощью контекстной рекламы может в разы превышать стоимость клиента, пришедшего на сайт благодаря поисковой оптимизации.

В свете вышеуказанных факторов встаёт вопрос: «Что же выбрать: контекстную рекламу или SEO - продвижение?». Ответ на такой вопрос не может быть однозначным, так как он зависит от того, какие цели преследует компания. В большинстве же случаев, для наибольших результатов рекомендуется использовать оба эти инструмента.

На ранних этапах, когда проекту нужно в короткие сроки привлечь целевую аудиторию, следует пользоваться контекстной рекламой. Параллельно с контекстом необходимо заниматься поисковой оптимизацией сайта. Когда SEO начнёт приносить плоды, расходы на контекстную рекламу можно постепенно уменьшать. Когда эффект от поисковой оптимизации будет ощутимым и сайт будет обеспечен необходимым объёмом трафика, компания может отказаться от контекста.

Таким образом, для повышения эффективности необходимо совмещать SEO и контекстную рекламу, анализируя их при помощи инструментов Web - аналитики, чтобы сформировать лучшую рыночную комбинацию при заданном бюджете.

Список использованной литературы

1. Верховцева О.Н. Показатели эффективности маркетинговой деятельности в Интернете // Science Time. – 2014 - №3(3). – С.5 - 11
2. Курманов В.В. Современные тенденции развития Интернет - маркетинга и электронной торговли в России // Вестник Южно - Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. - 2013. - №3, том 7. – С.128 - 131
3. Макарова Е.А. Особенности контекстной рекламы в интернете // Актуальные вопросы экономических наук. - 2012 - № 25 - 1. – С.126 - 131
4. Прохоров А.В., Владимирская Е.Н. Концептуальная модель мультиагентной системы управления контекстной рекламой // Восточно - Европейский журнал передовых технологий. – 2010. - №9 (46), том 4. – С.44 - 52
5. Спорынина С.В., Шерегов Н.А. Анализ методов поисковой оптимизации бизнес - сайтов // Актуальные проблемы управления: Сборник научных статей. - 2015. – С.270 - 274
6. Фаустова К.И. Значение SEO для эффективных продаж в Интернете // Территория науки. - 2015 - №3. - С.139 - 144
7. Хасбулатова Б.М., Акташ Э., Халилов Э. Интернет - маркетинг – эффективный способ продвижения товаров // Вопросы структуризации экономики. – 2012. - №1. – С.160 - 162

© Спорынина С.В., 2016

Терещенко Э.Ю.,

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов

Басиста В.В.,

студентка 3 курса направления «Бухгалтерский учет и аудит»
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского» в г. Ялте

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Актуальность. На сегодняшний день все большую актуальность и значительность приобретают разработки эффективного методического инструментария финансового контроля. Это касается не только организаций и предприятий, но и государственных учреждений и государства в целом. Поэтому, для качественного контроля, должны применяться усовершенствованные методы проведения. Именно в этом заключается актуальность данной темы.

Цель. Целью данной статьи является исследование методов проведения финансового контроля и определение основных направлений их совершенствования.

Ключевые слова. Анализ, финансовый контроль, методология, ревизия, **наблюдение, обследование, анализ, проверка, финансово - экономическая экспертиза.**

Финансовый контроль - это контроль за законностью и целесообразностью действий в области образования, распределения и использования денежных фондов государства и субъектов местного самоуправления в целях эффективного социально - экономического развития страны и отдельных регионов[1].

Сущность финансового контроля проявляется, прежде всего, в том, что при его проведении устанавливается законность и экономическая обоснованность осуществляемых действий. Также проверяется соблюдение правопорядка всеми органами государственной власти и местного самоуправления, предприятиями, организациями, учреждениями .

Можно сказать, что он служит основным инструментом обеспечения **законности и целесообразности** проводимой финансовой деятельности.

Финансовый контроль реализуется через систему методов и способов его проведения . Ведь выбор инструментов финансового контроля определяет его эффективность и целесообразность применения соответственных процедур и действий.

Таким образом, **методы финансового контроля** представляют собой совокупность обоснованных и адаптированных конкретно - определенных приемов, средств или способов, применяемых при осуществлении контрольных функций[2, ст.474].

Применение конкретного метода зависит и от ряда других факторов:

- правового положения и особенностей деятельности контролирующих органов;
- форм и объектов проведения контроля;
- оснований возникновения как при его проверке контрольных правоотношений; - особенностей ведения бухгалтерского учета;
- финансово - правового режима доходов и расходов подконтрольного субъекта и т. д.

В процессе осуществления финансового контроля основными формами его проведения являются: наблюдение, обследование, анализ, проверка, ревизия и финансово - экономическая экспертиза.

Необходимость повышения деятельности финансового контроля является объективной потребностью, как субъектов хозяйствования, так и государства.

Далее дадим характеристику каждой из них.

Наблюдение представляет собой визуальное ознакомление с объектом контроля. С помощью наблюдения можно определить направления финансовой деятельности предприятия, организации, их организационную структуру управления, а также сделать предварительные выводы об их рентабельности, системе доходов и расходов[3, ст.241].

Стоит отметить, что этот метод является не очень практичным, так как при его применении не совсем точно можно определить финансовое состояние организации.

Обследование — один из основных методов предварительного финансового контроля. Метод направлен на исследование отдельных сторон финансово - хозяйственной деятельности. Обследование применяется для оперативного выявления фактов, свидетельствующих о не соблюдении финансовой дисциплины, также определения целесообразности более глубокой, всесторонней проверки подконтрольного объекта[3, ст.208].

Преимуществом этого метода является его всесторонний анализ хозяйственной деятельности. С помощью данного метода, можно выявить имеющиеся недостатки финансовой деятельности предприятия.

Выявить недостатки в процессе осуществления анализа хозяйственной деятельности возможно путем решения следующих задач: исследования (мониторинга) финансовой документации; выявления финансового состояния объекта проверки; проверки соблюдения нормативных актов в сфере исполнения бюджетных назначений и правильности их оформления; оценки уровня обоснованности и целевого назначения государственных (муниципальных) расходов и т.д.

Обследование охватывает более широкий круг финансово - экономических показателей деятельности объекта. При обследовании не обязательно проверяются первичные бухгалтерские документы, но проводятся контрольные замеры работ, расходов топлива, электроэнергии, проверка скрытых объектов финансирования и налогообложения путем опроса, анкетирования, наблюдения и т. д.

Анализ как метод финансового контроля предполагает детальное изучение периодической или годовой финансово - бухгалтерской отчетности с целью общей оценки результатов финансовой деятельности, ликвидности, обеспеченности собственным капиталом, эффективности его использования и т.п. [3, ст.186]

Данный метод контроля нацелен, прежде всего на выявление нарушения финансовой дисциплины. Положительными сторонами этого метода является его системный подход и применение статистических и экономико - математических приемов, такие как средние и относительные величины, группировки, индексный метод и др. Но, эффективность данного метода не высока, так как финансовый контроль не может быть сведен только к аналитической деятельности. Поэтому, у анализа ограниченные возможности в использовании специфических методов финансово - экономического анализа.

Особая роль анализа проявляется в системе управления государственными и местными финансами, поскольку его всестороннее проведение служит основой для выработки долгосрочной бюджетной политики, а также регулирования социально - экономических процессов[3, ст.204].

Проверка представляет собой один из основных методов финансового контроля и предусматривает исследование определенного круга вопросов в целях выявления нарушений финансового законодательства. В ходе осуществления проверки контролирующие органы анализируют финансовую деятельность объекта, привлекая максимальное количество документальных источников информации. Объектом проверки может быть любая финансовая операция, совершенная территориальными, коллективными или индивидуальными субъектами финансовых правоотношений. Субъектами, имеющими право на проведение проверок, являются практически все органы и агенты финансового контроля[2, ст.531].

В отличие от других методов финансового контроля, например наблюдения, проверка проводится исключительно на объекте исследования с целью точной проверки учетных данных и их соответствие с материальными ценностями. В то же время проводится проверка наличия каких - либо недостатков и устранение их.

Наиболее глубоким и всеобъемлющим методом финансового контроля является **ревизия**. Ревизия представляет собой систему обязательных контрольных действий по

документальной и фактической проверке законности и обоснованности совершенных хозяйственных и финансовых операций ревизуемой организацией, правильности их отражения в бухгалтерском учете и отчетности, а также законности действий руководителя и главного бухгалтера (бухгалтера) и иных лиц, на которых в соответствии с законодательством возложена ответственность за их осуществление[3, ст.196].

Ревизия охватывает широкий спектр целей и задач, достигаемых в процессе ее реализации. Поэтому, при ревизии проводится глубокая и обширная проверка. Так, в рамках ревизии проводится контроль за: исполнением сметы расходов, соответствие учетной деятельности учредительным документам, соблюдением финансовой дисциплины, своевременность расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами, операции с основными средствами и нематериальными активами и т.п. .

Ревизия выступает в виде наиболее распространенного и всеобъемлющего метода финансового контроля. По полноте охвата контроля финансово - хозяйственной деятельности субъекта различают полные, частичные, тематические и комплексные ревизии.

В настоящее время в РФ широкое распространение получил такой метод финансового контроля как аудит. В отличие от других методов контроля аудит обладает рядом преимуществ, такими как соблюдение аудиторской тайны (результаты проверки известны только руководителю организации и аудитору), возможностью добровольного проведения, передачи прав организации на представление своих интересов в налоговых спорах аудиторской фирме[3, ст.203].

Главной целью аудита является установление достоверности балансовой, бухгалтерской отчетности, на проверяемых организациях и проверка соответствия совершенных операций данными организациями законодательным нормам. Можно сказать, что во время аудита, проводится проверка всех внутривозвращенных операций, вплоть до проверки платежно - расчетной документации.

Данный метод позволяет организации в своих интересах определить все недостатки и сделать определенные корректировки, так как аудит может проводиться добровольно и в обязательном порядке. Их отличия достаточно простые, при обязательном аудите, речь идет о независимой финансовой проверке, а при добровольном можно провести проверку определенного направления и сферы деятельности, которые определяются договором.

Финансовый контроль не является сам по себе инструментом непосредственной организации финансовой деятельности. Он несет в себе миссию устранения или предотвращения ошибок в этой деятельности или улучшение ее. Для эффективного функционирования финансового контроля его методы и приемы должны всегда развиваться и совершенствоваться. Не обязательно создавать большое количество новых методов, которые будут прототипами уже имеющихся. Достаточно провести ряд изменений, которые повлияют на работу этих методов.

Одной из задач данной работы является поиск путей совершенствования методов проведения финансового контроля. Проведя анализ методов, можно выделить такие основные направления их совершенствования:

- «синтез методов финансового контроля», некоторые методы недостаточно точно предоставляют информацию о состоянии предприятия, что требует дополнительного привлечения методов контроля. Можно соединять методы, чтоб сразу выявлять всю

нужную информацию, вместе с этим информация будет оперативно обрабатываться и легче будет выявить отсутствие или наличие недостатков и нарушений.

- «открытость отчетности», некоторые предприятия, пытаясь скрыть кое-какие недостатки или неточности, не предоставляют полную отчетность, а лишь ее небольшую часть. Поэтому, для облегчения работы органов контроля можно создать «отделы быстрого реагирования», это значит, что любая отчетность, выложенная на интернет - обзор, будет проверяться и анализироваться. Далее она будет сохраняться до момента уже полной проверки и сверяться, чем самым определять достоверность отчетности. В большей степени, это касается государственных структур.

- «Центры ответственности», данные центры должны быть созданы с целью регулирования, планирования и контроля проведения финансового контроля. Подобные центры могут создаваться как на государственном, так и на уровне предприятия. Основными задачами данных центров - это график проведения проверок, в зависимости от потребностей в целях оперативного реагирования на возможные проблемы.

- «Системы информации», подразумевает собой структурирование информации, с точки зрения организации проведения проверок. Должны быть общепринятые правила организации проверок, которые будут в доступном режиме. Каждый, кто будет иметь доступ к данной системе, будет владеть информацией. Например, руководство организации, которая подверглась проверке, будет иметь возможность убедиться в том, что соблюдены все правила ее проведения.

В наше время органы государственной власти уделяют серьезное внимание вопросам совершенствования системы финансового контроля. Совершенствование, прежде всего методов проведения финансового контроля. Поскольку очевидно, что обязательным условием эффективного функционирования экономики и финансовой системы страны является наличие развитой системы контроля. Качество контроля зависит от правильного выбора метода контроля и от его постоянного совершенствования.

Список использованной литературы

1. <http://www.bibliotekar.ru/> Электронная библиотека
2. Крохина Ю.А. Финансовое право России / Крохина Ю. А. Учебник для вузов. Норма, 2004. - 704 с.
3. Мальцев В.А. Финансовое право / Мальцев В.А. М.: 2008. — 256 с.

© Терещенко Э.Ю., Басиста В.В., 2016

Тюжина М.С., Студентка 3 курса,
Новосибирского государственного университета экономики и управления,
г. Новосибирск. Российская Федерация.

ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА БЕНИША

В условиях современного нестабильного состояния рынка большое внимание уделяется качественной информации. Для компаний важно иметь точные и правдивые сведения, а особенно о контрагентах. В таких условиях достоверности финансовой отчетности уделяется большое внимание. Ведь малейшие ошибки могут привести к неверно принятому

решению, за которым могут скрываться серьезные отрицательные последствия: мало рентабельный инвестиционный проект или даже банкротство компании. Актуальность выбранной темы подтверждает принятый 30.03.2016 года Федеральный закон "О внесении изменений в кодекс об административных правонарушениях", где прописаны более суровые наказания за нарушение требований к бухгалтерскому учету и отчетности [5].

Для выявления манипулирования отчетностью используют различные методы. Сейчас в России больше всего распространены внутренние аудиторские проверки, аудит мошенничества, но существуют и более достоверные мировые практики. Один из них - это M - score анализ, который представляет собой систему показателей, имеющий в международной практике название "карта нормативных отклонений финансовых индикаторов", разработанная американским ученым Мессодом Бенишем, другое его название - метод Бениша. Для применения данного метода потребуется отчетность как минимум за 2 периода, а так же компании должны быть сопоставимы по размеру и по виду экономической деятельности, т.е. функционировать в одной отрасли. Для анализа используют следующие показатели:

- DSRI - динамика оборачиваемости дебиторской задолженности;
- GMI - динамика доли маржинальной прибыли в выручке;
- AQI - динамика качества активов;
- SGI - динамика выручки;
- DEPI - динамика амортизационных отчислений;
- SGAI - динамика доли расходов на продажу в выручке;
- LVGI - динамика финансового левериджа;
- TATA - изменение оборотного капитала.

Расчитанные значения подставляются в выражение, по которому делается дальнейший анализ: $M = - 4,84 + 0,92DSRI + 0,528GMI + 0,404AQI + 0,892SGI + 0,115DEPI - 0,172SGAI + 4,679TATA - 0,327LVGI$. Нормативное значение составляет минус 1,78. Компании, которые имеют m - score больше этого, являются манипуляторами отчетностью, но даже появление отклонений по двум из восьми показателей свидетельствует о том, что к компании следует отнестись с повышенным вниманием [1, стр. 95 - 97; 2, стр. 578].

Анализ финансовой отчетности компаний на предмет манипулирования необходимо начинать со сбора информации. Были выбраны страховые компании, в которых страхование не является основным видом деятельности. Данные отчетности за 2013 - 2014годы были получены с помощью системы комплексного раскрытия информации об эмитентах и профессиональных участниках фондового рынка (СКРИН)[6], в первоначальную выборку по показателям попали 4499 компаний. Далее была проведена очистка от компаний, которые в соответствии со своей системой налогообложения не оставляют отчет о движении денежных средств (далее ОДДС) или не представили его при раскрытии своей отчетности, осталась 801 организация, что составляет 18 % от общей массы [4, стр. 153 - 154].

На следующем этапе необходимо проверить качество предоставленного ОДД, для этого необходимо сравнить разницу денежных средств отчетного (2014) и предыдущего (2013) годов с денежными потоками за отчетный период. Важным моментом является учет, курсовой разницы, так как отраслевая специфика компаний предполагает значительные объемы денежных средств в иностранной валюте. По 801 компании получили следующие

результаты: 528 компаний, что составляет 66 % - правильно составляют ОДДС, а 273 (44 %) - сформировали ОДДС с ошибками. Так как иногда, при составлении отчета могут быть допущены неточности, то было принято решение добавить для дальнейшего анализа компании, у которых отклонение денежных средств не превышает пяти процентов, их оказалось 111, теперь общая составляет 639 шт, из них для дальнейшего анализа подойдет только 423 компании, т.к. компании должны быть сопоставимы. Отклонение же от 5 до 10 процентов имеют лишь 6 организаций, а более 10 процентов - 156, они совершили грубые ошибки, что может привести их к административным последствиям [3, стр. 116].

На этом этапе анализа, когда необходимые данные подготовлены, можно приступить к расчету карты показателей и сравнению их с нормативными значениями.

Таблица 1

Компании - манипуляторы по отдельным показателям.

Показатель	SGI	DSRI	TATA	GMI	AQI
Норматив	1,411	1,031	близко к 0	1,014	1,039
Количество манипуляторов (шт.)	117	226	345	143	84
Доля компаний (%)	27,66	53,43	81,56	33,81	19,86

В таблице 1 приведены компании, которые являются манипуляторами отчетностью, а так же удельные веса этих компаний в общем объеме выборки. Можно сказать, что большая часть манипуляторов выявлена по показателям TATA и DSRI, а меньшая по AQI.

Расчитав значения m - score мы увидели, что у 227 (53,66 %) фирм показатель в норме, а в 196 случаях выявлено отклонение.

Для более достоверных сведений был проведен не только количественный, но и качественный анализ выделенных ранее в таблице показателей. В каждом случае, когда было выявлено отклонение, то ему присваивалась цифра 1, а затем эти единицы суммировались. Таким образом сумма 0 - 1 показывает, что компании честно ведут свои дела, 2 - 3 - требуют более глубокого анализа, а 4 - 5 манипулируют отчетностью. Получены следующие результаты в сравнении с m - score:

- сумма 0 - 15 шт., совпадение с методом Бениша 100 % (значение в норме - составляет меньше, чем минус 1,78);
- сумма 1 - 76 шт., совпадение 80 %;
- сумма 2 - 184шт., зона неопределенности;
- сумма 3 - 121 шт., зона неопределенности;
- сумма 4 - 27 шт., совпадение в 60 % (значение больше, чем минус 1,78);
- сумма 5 - не обнаружена.

Таким образом можно сказать, что 80 % компаний качественно и достоверно составляют ОДДС, на показатели которого можно спокойно опираться. Фактов манипулирования отчетностью по методу Бениша было выявлено 196, что составляет 46 % от общего количества. Наиболее часто отклонение от нормы встречается у показателей TATA и DSRI

в 81 % и 53 % случаев соответственно. Опираясь на качественную и количественную оценки можно сказать, что они совпадают в 75 % случаев, что говорит нам о достаточно высокой достоверности метода. Проведенный анализ позволил выявить возможность применения метода Бениша в российской практике.

Список использованной литературы:

1. Алексеев М.А. О проблемах применения показателя манипулирования к финансовой отчетности российских предприятий // Вестник НГУЭУ. 2016. №1. С. 92 - 102.
2. Алексеев М.А. Проблемы применения показателя манипулирования к финансовой отчетности российских предприятий // Мы продолжаем традиции российской статистики: Материалы I Открытого российского статистического конгресса (Новосибирск, 20 - 22 октября 2015года). – Новосибирск: НГУЭУ, 2015. С.578 - 579.
3. Савельева М.Ю., Савельева, Ю.В., Бородина, Ю.Б., Кухта, А.О. Оценка отчетности компаний энергетической отрасли на предмет манипулирования показателем прибыли // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам IX Международной научно - практической конференции 31 декабря 2015 г.: - Белгород - 2015. - №9 - 6, часть VI. - С. 114 - 118.
4. Слайковский С.А., Тенгеревков П.А., Тюжина М.С. Улучшение аудиторских оценок финансовой отчетности на предмет манипулирования // Наука, техника и образование №3 (21). 2016 – С. 153 - 154.
5. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН РФ «О внесении изменений в Кодекс РФ об административных правонарушениях» / № 77 - ФЗ от 30.03.2016
6. URL: <http://www.Skrin.ru> – база данных по российским компаниям, отраслям и регионам (дата обращения 02.02.2015).

© Тюжина М.С., 2016

Филимонова Е.А.,

к.э.н., доцент,

кафедра финансов и банковского дела,

Кемеровский институт (филиал)

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,

г. Кемерово, Российская Федерация

НА ПУТИ К СНИЖЕНИЮ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТИ РОССИИ

В сегодняшних реалиях Правительство РФ в качестве стратегической линии экономической политики определило импортозамещение. При этом импортозамещение не преследует цели полной замены импортных товаров и продукции отечественными. Политика импортозамещения направлена на создание условий для развития собственного конкурентоспособного производства, повышения эффективности использования собственных ресурсов [1, 2].

Сегодня экономика и производство основывается на технологических укладах высоких уровней, которые требуют больших финансовых вложений, что определяет минимальный финансовый уровень при выпуске любой продукции или товара. Создание в кратчайшие сроки собственного производства, способного полностью заменить импортную продукцию, вряд ли возможно [3, 4]. В любом случае, внедрение новых технологий повлечет за собой высокие первичные затраты, что несомненно, скажется на уровне цен. Может случиться, что цены на товар, производимый на оперативно созданных собственных производствах, окажется неконкурентоспособным по качеству и цене, не будет соответствовать потребностям покупателя, и, что еще хуже, удовлетворять требования по безопасности или иным.

Такое положение свойственно всем отраслям народного хозяйства, в том числе и сельскому хозяйству, в котором за последние годы произошли существенные изменения в технологии, логистике и экономике [5, 6].

В России доля импорта в различных отраслях остается высокой: в нефтегазовом оборудовании импорт комплектующих изделий достигает 70 % , в энергетическом оборудовании – до 50 % , в тяжелом машиностроении – около 70 % . В зависимости от категории оборудования доля импортных комплектующих и запчастей в сельскохозяйственном машиностроении колеблется от 50 до 90 % . В целом, на долю продовольственной продукции и сельскохозяйственного сырья приходится около 13 % российского импорта. В 2014 г. импорт продовольствия оценивался в 42 млрд долл., экспорт – 17 млрд. долл. Импорт тракторов и сельскохозяйственной техники – порядка 4 млрд долл.. В итоге расходы на обеспечение продовольствием составляют около 29 млрд долл.

Это достаточно много, что отражает высокую импортозависимость России, которую будет сложно снизить в сжатые сроки, затраты на импорт продовольствия сравнимы со стоимостью экспорта энергоресурсов. К примеру, в 2014 г. стоимость экспортного газа из России была около 55 млрд долл., а нефти – 154 млрд долл. Поэтому процесс импортозамещения изначально не может быть скоротечным, но должен быть направлен на разработку мер по ускорению модернизации производства, внедрение инноваций. Эта задача государства может быть решена при обеспечении, прежде всего, инвестиционных вложений в развитие собственного производства, которые должны стать следствием действий государства по повышению привлекательности рыночного сегмента агропромышленного комплекса по перспективности, окупаемости вложений, защиты бизнеса от внешних и внутренних рисков. Особенностью такого положения должно стать всемерное укрепление финансовой безопасности страны и регионов [2, 7, 8].

В импортозамещении не следует ждать быстрых сроков реализации и всплеска эффективности и производительности. Процесс импортозамещения в сельском хозяйстве и агропромышленном комплексе, как и в других отраслях экономики России, проработан органами власти, определены мероприятия, намечены меры по финансовой поддержке процесса [6]. В Российской Федерации поддержка сельского хозяйства была всегда и объем расходов федерального бюджета на поддержку отечественного сельского хозяйства постоянно возрастал. Если в 2008 г. расходы федерального бюджета на поддержку сельского хозяйства составили около 38 млрд. руб., то в 2011 г. расходы достигли 140 млрд.

руб., а расходы консолидированного бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов на сельское хозяйство - 276,5 млрд. руб. [3, 9].

В условиях санкций потребность в финансовых вложениях еще больше обострилась [7, 8]. В 2015 г. в реализацию 460 проектов по импортозамещению в сельском хозяйстве из федерального бюджета было произведено расходов около 265 млрд руб. Ранее министерство сельского хозяйства Российской Федерации оценивало объем необходимых компенсаций сельхозпроизводителям в связи с введением санкций, на уровне 100 млрд руб. С большой уверенностью можно сказать, что в последующие 2017 - 2020 гг. потребуются гораздо большие суммы. Несмотря на положительную динамику роста финансовых вложений в сельское хозяйство, в темпах его производственных показателей такого прогресса не наблюдалось [3, 10, 11].

Финансовые вопросы определяют весь ход процесса импортозамещения. При ограниченности доступа к внешним ресурсам, источники необходимо разрабатывать на внутреннем рынке. Девальвация национальной валюты создали основу для развития собственного производства, но без инвестиций положительного эффекта вряд ли будет [2, 4, 7, 12]. Внутренний рынок открыт, для малого и среднего бизнеса он привлекателен, но в настоящее время этот слой бизнеса немногочислен и в своем большинстве убыточен, что снижает его возможности. Крупный бизнес, сельскохозяйственные организации, холдинги, имея более прочный запас устойчивости, могли бы стать финансовым двигателем. Но пока спад производства наблюдается в разной степени у многих предприятий и во многих отраслях. Падение цен на энергоносители, снижение спроса на сырье привели к дефициту федерального бюджета, что снижает возможности бюджета по поддержке сельскохозяйственного производства [6]. В этих условиях процесс импортозамещения, снижения импортозависимости будет проходить нелегко. Тем не менее, иного пути у России сегодня нет. Развитие собственного эффективного производства, смена модели экономического развития позволят приобрести стране высокий уровень экономической, финансовой, продовольственной безопасности [4, 12, 13].

Список использованной литературы:

1. Мау, В. (2016). Антикризисные меры или структурные реформы: экономическая политика России в 2015 году [Текст] // Вопросы экономики. №2. С. 5 - 33. [Maу V. (2015). Anti - crisis measures of structural reforms: Russia's economic policy in 2015. Voprosy Ekonomiki, no. 2, pp. 5 - 33. (in Russian).]
2. Копеин, В.В. Статичная неустойчивость как состояние экономической безопасности [Текст] / В.В. Копеин // Новая наука: современное состояние и пути развития. 2016. № 3 - 1 (68). С.144 - 147.
3. Копеин В.В., Экономическая и продовольственная безопасность: новая реальность импортозамещения [Текст] / В.В. Копеин // Техника и технология пищевых производств. 2016. Т. 40. №1. С. 126 - 134.
4. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Копеин А.В. Структурные проблемы в экономике как угроза экономической безопасности / В.В Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10 - 2 (63 - 2). С. 366 - 371.

5. Фрумкин, Б. (2015). Агропромышленный комплекс России в условиях «войны санкций» // Вопросы экономики. №12. С. 147 - 153. [Frumkin B. (2015). Russian Agricultural Sector in the “War of Sanctions”. Voprosy Ekonomiki, No. 12, pp. 147 - 153. (In Russian).]

6. Копеин В.В., Филимонова Е.А. К вопросу продовольственной и экономической безопасности России в современных условиях [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // Техника и технология пищевых производств. 2015. Т.39. №4. С. 162 - 168.

7. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. Копеин, А.В. К вопросу влияния экономических санкций на экономическую и продовольственную безопасность [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // В сборнике: вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. С. 35 - 37.

8. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. Мировой экономический кризис, экономическая и продовольственная безопасность России [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // Международный научно - исследовательский журнал. 2015. № 10 - 1 (41). С. 36 - 38.

9. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. (2015). Импортзамещение как новый элемент в системе продовольственной и экономической безопасности. Российское предпринимательство. 2015. Т.16. №18. С. 2947 - 2956.

10. Фальцман, В. (2015). Продовольственная импортнезависимость России // ЭКО. №2 С. 127 - 139. [Faltsman V.K. (2015). Food Import independence. ЕКО, No. 2, pp.127 - 139. (In Russian).]

11. Копеин, В.В. Экономическая безопасность и оценка импортзамещения в агропромышленном комплексе России [Текст] / В.В. Копеин // В сборнике: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПРАВОВЫЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ. сборник научных трудов Международной научно - практической конференции. 2016. С.57 - 59.

12. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. Импортзамещение в сельском хозяйстве: оценки, проблемы и экономическая безопасность [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // Международный научно - исследовательский журнал. Екатеринбург. 2016. № 3 - 1 (45). С. 31 - 34.

13. Филимонова, Е.А. Гносеолого - методологические аспекты идентификации финансовой безопасности как свойства финансово - экономической системы [Текст] / Е.А. Филимонова // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 2 (66 - 2). С. 853 - 858.

© Филимонова Е.А., 2016

Фирулев О. В.,
аспирант кафедры финансов и кредита
Сибирского государственного аэрокосмического университета
имени академика М.Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РАКЕТНО - КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

За последние несколько лет в экономику Российской Федерации (далее – РФ) были внедрены различные инструменты частно - государственного партнерства в инновационной сфере, а именно программы инновационного развития, национальные

технологические платформы, инновационные территориальные кластеры, а также различные федеральные целевые программы.

На данном этапе развития государственной экономики у соответствующих участников накопился значительный практический опыт, параллельно принимаются решения о применении новых инструментов частно - государственного партнерства в инновационной сфере, формируются новые инициативы, которые направлены на стимулирование развития экономики Российской Федерации в достаточно непростых внешних условиях функционирования мировой экономики и межгосударственных отношений. Осуществляется поддержка инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна, развиваются механизмы и государственная поддержка импортозамещения, ведется работа по продвижению национальных технологических инициатив, пересматриваются приоритетные направления развития науки и технологий в Российской Федерации на долгосрочный период, уточняются долгосрочные и среднесрочные прогнозы развития науки и технологий, долгосрочные прогнозы социально - экономического развития Российской Федерации.

Однако, несмотря на обилие различных инициатив, основным элементом в системе инновационного развития экономики РФ по - прежнему остаются ключевые субъекты инновационной деятельности, к которым, в первую очередь, относятся высокотехнологичные отрасли, в том числе и ракетно - космическая отрасль (далее – РКО).

Российская РКО в целом занимает на рынке производства ракетно - космической техники достаточно устойчивую нишу, уступая только США и Европе. [1] Несмотря на это, вопрос наличия и получения конкурентных преимуществ организациями РКО до сих пор остается одним из приоритетных. Авторы Павлова Е. А. и Смирнова Л. А. [2] под конкурентными преимуществами понимают характеристики предприятия как системы, которые определяют его превосходство над конкурентами, причем все большее значение приобретает такая характеристика как уникальность. Поскольку вся продукция РКО по своей сути является уникальной, то, по мнению авторов статьи, основным фактором получения (достижения) конкурентных преимуществ организациями РКО является инновационный потенциал (далее – ИП).

В теории существуют различные трактовки понятия ИП. В таблице 1 представлены некоторые определения понятия инновационный потенциал.

Таблица 1

Определения понятия инновационный потенциал

№ п/п	Определение	Автор / источник
1.	Состояние материально - технической базы создания «новых комбинаций», квалификация инженерно - технических работников, гибкость и оперативность организационно - управленческой структуры инновационной сферы, качество информационной составляющей в инновационной деятельности.	Ерыгин Ю. В. [3]
2.	Мера готовности предприятия выполнить задачи,	Гунин В. Н. [4]

	обеспечивающие достижение поставленных инновационных целей, то есть мера готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инноваций.	
3.	Способность хозяйствующего субъекта наиболее эффективно реализовывать ту или иную функциональную задачу при максимальном использовании имеющихся экономических ресурсов.	Трифилова А. А. [5]
4.	Совокупность научно - технических, технологических, кадровых, финансовых и иных ресурсов, которые определяют способность предприятия обеспечить создание, восприятие и использование новшеств, а также обеспечивают устойчивость развития предприятия к влиянию факторов внешней среды.	Павлова Е. А., Смирнова Л. А. [2]
5.	Совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно - технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.	ГОСТ Р 54147 - 2010 [6]
6.	Результат реализации имеющейся возможности, реальный инновационный продукт (новые изделия, лицензии, патенты).	Экономическая библиотека [7]
7.	Накопленное определенное количество информации о результатах научно - технических работ, изобретений, проектно - конструкторских разработок, образцов новой техники и продукции.	Данько М. [8]
8.	Совокупность производственно - технологического, трудового, финансового, организационно - управленческого и интеллектуального потенциалов.	Маскайкин Е. П., Арцер Т. В. [9]
9.	Система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса.	Завлин П. Н. [10]
10.	Способность различных отраслей народного хозяйства производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка.	Толковый терминологический словарь [11]
11.	Совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно - технические и иные, используемых для осуществления инновационной деятельности.	Сурин А. В., Молчанова О. П. [12]
12.	Совокупность научно - технических, производственных, технологических, кадровых, инфраструктурных, финансовых, правовых и иных возможностей хозяйствующих субъектов региона обеспечить восприятие и диффузию инноваций.	Трухин С. А. [13]

13.	Способность системы организовывать и реализовывать процессы, направленные на достижение инновационных целей, которые обеспечивают развитие системы в условиях постоянно меняющейся внешней среды.	Бобкова Н. Г. [14]
14.	Способность (возможность) предприятия с учетом воздействия внешней среды при достаточном (необходимом) ресурсном обеспечении получить собственный инновационный продукт, наделенный новыми, уникальными, не встречавшимися ранее свойствами, в текущих конкурентных условиях	Медведева С. А. [15]
15.	Система, включающая капитал, собственные инновации, заемные инновации и проекты, взаимодействие которых направлено на эффективное развитие техники и технологии производственной системы.	Герасимов М. В., Минина Л. С., Васильев А. В. [16]
16.	Совокупность научно - технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, которая способна обеспечить восприятие и реализацию новшеств, то есть получение инноваций.	Фридлянов В. Н., Лисин К. Б. [17]
17.	Совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно - технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.	Янковский К. П. [18]
18.	Организованная совокупность взаимосвязанных условий и ресурсов (материальных, финансовых, кадровых, информационных, интеллектуальных и иных), обеспечивающих, с одной стороны, воспроизводство существующей научно - технической и технологической базы и возможность осуществления инновационной деятельности, а также возможность расширенного воспроизводства НИС и ее инфраструктуры.	Бендиков М. А., Хрусталев Е. Ю. [19]
19.	Инновационный потенциал содержит неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов	Кокурин Д. И. [20]
20.	Способность достигать при имеющихся в наличии ресурсах поставленных инновационных целей.	Кочетков С. [21]
21.	Совокупность различных видов ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъектом рынка.	Емельянов С. Г. [22] Суворинов А. В. [23] Юрьев В. М., Чванова М. С. [24]
22.	Система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса	Николаев А. И. [25]

Из представленных в таблице определений можно сделать вывод о том, что на данный момент однозначного понимания термина инновационный потенциал не существует. Во - первых, это связано с различием сфер деятельности, в рамках которых рассматривается это понятие. Во - вторых, авторы, предлагающие определения ИП пользуются разными подходами. Так, одним из подходов является ресурсный подход, при котором инновационный потенциал представляется как набор ресурсов для производства инновационной продукции / осуществления инновационной деятельности. Другим подходом к определению понятия инновационный потенциал является системный подход, при котором ИП рассматривается как система, взаимодействие элементов которой направлено на решение какой - либо поставленной задачи с учетом внешних и внутренних факторов, что, в свою очередь приводит к повышению общего уровня конкурентоспособности той организации, в которой эта система была применена. В рамках еще одного подхода, авторы представляют инновационный потенциал как совокупность других потенциалов (производственного, финансового, трудового и т.д.).

Несмотря на различные подходы к определению понятия инновационный потенциал, и как следствие, наличие большого многообразия этих понятий, главной идеей остается то, что ИП является средством для устранения и комплексного решения, возникающих в процессе хозяйственной деятельности организации, внешних и внутренних вызовов, что делает возможным повысить уровень конкурентоспособности организации.

Однако существует риск того, что к определенному моменту времени инновационный потенциал организации будет исчерпан, или его уровень окажется недостаточным для борьбы с возникающими вызовами, что приведет к потере конкурентных преимуществ организации и отрасли в целом. Для минимизации данного риска необходимо решать задачу воспроизводства инновационного потенциала.

Поскольку деятельность организаций РКО связана с разработкой инновационной продукции, жизненный цикл которой составляет не один год, то задача воспроизводства ИП не может быть решена оперативно и должна решаться на стратегическом уровне. Таким образом, особое внимание при решении задачи воспроизводства инновационного потенциала на предприятиях РКО следует уделить такому инструменту стратегического управления как программа инновационного развития (далее – ПИР).

Учитывая тот факт, что производимая продукция на предприятиях РКО имеет двойное назначение – гражданское и / или военное, то в ПИР организации, должны быть отражены инновационные проекты как в рамках государственного заказа (гражданское и военное назначение продукции), так и в рамках коммерческого заказа (гражданское назначение продукции). Возникает вопрос: какая часть ПИР будет обеспечивать воспроизводство ИП на предприятиях РКО? Как правило, в рамках коммерческого заказа, заказчик готов платить только за конечный продукт, и лишь в редких случаях за проведение различных научно - исследовательских и опытно - конструкторских работ, которые являются важной частью при воспроизводстве инновационного потенциала. С другой стороны, рассчитывать только на государственный заказ для решения задачи воспроизводства ИП ввиду постоянных изменений конъюнктуры рынка нельзя. Помимо этого, необходимо помнить о еще одной особенности РКО, которая заключается в наличии интегрированных корпоративных структур (далее – ИКС).

Таким образом, задача воспроизводства ИП на предприятиях РКО должна решаться не в рамках ПИР отдельно взятой организации, а в рамках ПИР ИКС. В то же время должны быть обеспечены оптимальность реализации ПИР ИКС, а также устойчивость субъектов ИКС, что в совокупности приведет к повышению эффективности управления как отдельных организаций, так и всей ИКС. Ответ на поставленные вызовы позволит повысить уровень конкурентоспособности ракетно - космической отрасли Российской Федерации, что положительно скажется на росте государственной экономики.

Список использованной литературы

1. Беляков Г. П., Еремеева С. В. Понятие и сущность инновационного потенциала наукоемкого предприятия ракетно - космической промышленности // Теория и практика общественного развития. 2013. №11 [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-suschnost-innovatsionnogo-potentsiala-naukoeemkogo-predpriyatiya-raketno-kosmicheskoy-promyshlennosti> (дата обращения: 08.05.2015).
2. Павлова Е. А., Смирнова Л. А. Оценка конкурентных преимуществ предприятия на основе анализа его инновационного потенциала // Современные проблемы науки и образования. – Пенза: Издательство «Издательский Дом «Академия Естествознания». 2015. – № 1–1.
3. Ерыгин Ю. В., Цветых А. В. Инструменты стратегического планирования устойчивого инновационного развития интегрированной структуры оборонно - промышленного комплекса // Проблемы машиностроения и автоматизации. – М., 2006. – № 4. С. 3–8.
4. Управление инновациями / В. Н. Гунин и др.. М.: Инфра - М, 1999. – 301 с.
5. Трифилова А. Оценка инвестиционного потенциала предприятия с учетом его финансовой устойчивости // Инвестиции в России. 2004. – № 7. С. 40–43.
6. ГОСТ Р 54147 - 2010. Стратегический и инновационный менеджмент. Термины и определения. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gostedu.ru/51109.html> (дата обращения: 15.02.2016).
7. Экономическая библиотека [Электронный ресурс]. URL: <http://eclib.net/44/13.html> (дата обращения: 19.04.2016).
8. Данько. М. Инновационный потенциал в промышленности Украины // Экономист. 1999. – №10. С. 26–32.
9. Маскайкин Е. П., Арцер Т. В. Инновационный потенциал региона: сущность, структура, методика оценки и направления развития // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2009. – № 21. С. 47–53.
10. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика. / П. Н. Завлин и др. – М.: Экономика, 2007. – 475 с.
11. Рынок: Бизнес, Коммерция, Экономика: Толковый терминологический словарь / Сост. В. А. Калашников / Под общ. ред. А. П. Дашкова. – 4 - е изд., испр. и доп. – М.: Информационно - внедренческий центр «Маркетинг», 2006. – 404 с.
12. Инновационный менеджмент / Сурин А. В., Молчанова О. П. –М.: ИНФРА - М, 2008. –368 с.
13. Трухин С. А. Совершенствование механизмов управления инновационной деятельностью в регионе (на примере Алтайского края): автореф. дис. канд. экон. наук. – Барнаул, 2006.

14. Бобкова Н. Г. Инновационный потенциал и его сущность. [Электронный ресурс]. URL: http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_11/bobkova.pdf (дата обращения 25.04.2016).
15. Медведева С. А. Инновационный потенциал предприятия: сложность определения и основные особенности // Креативная экономика. 2010. – № 10 (46). – С. 35–39.
16. Герасимов В. В., Минина Л. С., Васильев А. В. Управление инновационным потенциалом производственных систем: Учебное пособие. – Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно - строительный ун - т, 2003.
17. Лисин К. Б., Фридлянов В. Н. Инновационный потенциал как фактор развития (Межгосударственное социально - экономическое исследование) [Электронный ресурс]. URL: <http://masters.donntu.org/2008/fem/dolzhenkova/library/article2.htm> (дата обращения 25.04.2016).
18. Янковский К. П. Введение в инновационное предпринимательство. – СПб.: Питер, 2004. – 189 с.
19. Бендииков М. А., Хрусталева Е. Ю. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. – № 2. С. 3–14.
20. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. М.: Экзамен, 2001. – 575 с.
21. Кочетков С. Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий // Экономист. 2006. – № 5. С. 34–38.
22. Емельянов С. Г., Борисоглебская Л. Н. Методологические основы исследования инновационного потенциала региона // Инновации. 2006. – №2. – С. 20–32.
23. Суворинов, А. В. О развитии инновационной деятельности в регионах России // Инновации. 2006. – №2. – С. 12–19.
24. Юрьев В. М., Чванова М. С. Инновационный потенциал классического университета как один из факторов развития региона: методология исследования // Вестник ТГУ. 2007. – №8 (52) [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyy-potentsial-klassicheskogo-universiteta-kak-odin-iz-faktorov-razvitiya-regiona-metodologiya-issledovaniya> (дата обращения 19.04.2016).
25. Николаев А. И. Инновационное развитие и инновационная культура // Вопросы культурологии. 2006. – № 3. С. 86–90.

© Фирулев О.В., 2016

Хабаров А.С.

Магистрант 2 курса

Управление персоналом в коммерческой организации ЧГУ
г. Череповец, Российской Федерации

СИСТЕМА АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В CALL – ЦЕНТРЕ

В современных условиях рыночной экономики для любой организации ключевым ресурсом является человек. А именно, его интеллектуальный потенциал, поскольку именно он является ключевым звеном в эффективном использовании имеющихся у организации ресурсов, что в свою очередь определяет возможности компании в конкурентоспособности среди других организаций. Максимально эффективное использование человеческих

ресурсов позволяет компании достигать поставленных целей и получать лучшие результаты с минимальными издержками.

Для подавляющего большинства людей смена рабочего места является глубоким психологическим стрессом т.к. новому сотруднику предстоит адаптироваться в новом коллективе, в новой организационной культуре, принять новые правила, устоявшиеся в организации, освоить новую должность и другие факторы, которые работник должен будет принять. Иначе сотруднику, не сумевшему адаптироваться на новом рабочем месте предстоит уволиться т.к. он не оправдывает ожидания, возложенные на него компанией и это повлечёт за собой потерю ресурсов и времени потраченных на его отбор и найм, а это повышение затрат на поиск нового сотрудника. Успешная компания прикладывает максимальные усилия для эффективного использования всего потенциала сотрудника, а именно создавая для работника такие условия, в которых он мог бы проявить свои интеллектуальные способности. С другой стороны, работник оценивает организацию по его роли в жизни компании, что даёт для него компания и насколько ценит его, как специалиста. Поэтому адаптация сотрудника на новом рабочем месте является необходимыми звеном в системе кадрового менеджмента.

Главным этапом в процессе адаптации является слияние потребностей и ценностей специалиста с требованиями установленных компанией для достижения стратегических целей организации.

Формирование системы адаптации в компании решает одни из важных задач кадрового менеджмента, а именно:

- Снижение текучести кадров;
- Снижение стартовых издержек за счёт сокращения сорока вхождения в новую должность;
- Более быстрое достижение рабочих показателей приемлемых организацией
- Принятием коллективом нового сотрудника
- Снижение уровня психологического стресса, испытываемого сотрудником.

Адаптация — это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной вработываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно - экономических условиях труда. [1]

Факторами, способствующими началу "массового" внедрения call - центров на российском рынке, стали появление на рынке решений для call - центров, доступных компаниям малого и среднего размера; значительное усиление конкурентной борьбы за каждого клиента во всех отраслях; повышение технологического уровня информационной инфраструктуры компаний.

В настоящее время отмечается высокая динамика внедрения call - центров во всех сферах бизнеса, в компаниях малого, среднего и крупного бизнеса. Особенно отмечается рост в таких видах бизнеса как электронные магазины, службы доставки, банки, страховые организации, службы такси и особенно телекоммуникационные компании.

В связи с этим появилась потребность в найме необходимого персонала для формирования Call - центра. Поэтому службе управления персоналом предстоит сформировать штат специалистов, которые будут отвечать за работоспособность данного подразделения и в дальнейшем поддерживать его полную функциональность.

Для привлечения и отбора кандидатов, которые заинтересованы в работе, будут добросовестно и качественно выполнять свои обязанности и останутся в компании надолго, необходимо:

- использовать адаптированную и целенаправленную стратегию отбора;
- тщательно выбирать кандидатов, убедившись, что они подходят для данной работы;
- убедиться, что кандидаты в полной мере владеют всеми необходимыми знаниями и навыками;
- сформировать систему обучения для новых сотрудников, которые не имеют необходимых знаний для выполнения своих должностных обязанностей.

Заключение

Отсутствие сформированной и эффективной системы адаптации нового специалиста, не выполнение своей основной задачи системой обучения, всё это является одной из главных причин высокой текучести кадров в организации. Слабая система отбора, обучения и адаптации персонала в организации, ведёт к повышению нагрузки на СУП и увеличение финансовых, а также временных затрат на поиск, подбор, найм и обучение новых сотрудников.

Список использованной литературы

1. А.Я. Кибанова. Управление персоналом организации: Учебник Под ред. А.Я. Кибанова, — 4 - е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА - М, 2010. — 695 с. — (Высшее образование). 2010
2. Латуха М.О. Адаптация персонала // Справочник кадровика - 2009 - №4 - С.109 - 116.
© Хабаров А.С., 2016

Хазиева А.Т.

Казанский государственный аграрный университет
г. Казань, Российская Федерация

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Для оптимальной работы, сельскохозяйственным организациям следует иметь эффективную систему управления. Источниками получения информации для управления являются учетные и не учетные данные. В свою очередь управленческий учет является одной из самых доступных систем получения информации. Элементами управленческого учета являются бюджетирование; управленческая (внутренняя) отчетность; управленческий (внутренний) анализ; система автоматизации управленческого учета и др. Среди этих элементов отдельное место занимает такой элемент управленческого учета, как управленческий (внутренний) контроль.

В последнее время и в теории, и в практике часто наблюдается интегрирование системы управленческого учета с системой внутреннего контроля. Такая интеграция может

позволить системе внутреннего контроля использование новых методов контроля, а системе управленческого учета получение дополнительной информации. Как и все вопросы экономики, внутренний контроль регулируется законодательно. Для всех хозяйствующих субъектов законодательно установлена только обязанность осуществления внутреннего контроля, т.е. деятельность, которая, безусловно, фактически и осуществляется, так как лежит в основе принятия управленческих решений.

Существует несколько определений системы внутреннего контроля. Перечень терминов и определений, используемых в правилах аудиторской деятельности, под системой внутреннего контроля определяет «совокупность методик и процедур, а также организационной структуры, принятых руководством экономического субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности».

Согласно нормам ст. 19 Закона «О бухгалтерском учете» руководство хозяйствующего субъекта обязано организовать внутренний контроль за совершаемыми сотрудниками действиями, в том числе ведением бухгалтерского учета и составлением бухгалтерской отчетности. В зависимости от объекта контроля цели формирования системы внутреннего контроля будут различными.

Контроль за совершаемыми операциями предполагает достижение таких целей, как: эффективное функционирование организации в целом и отдельных ее структурных подразделений; рациональное использование имеющихся ресурсов; сохранность имущества организации; соблюдение законов и нормативных актов.

Основной целью контроля за учетной деятельностью является соблюдение требований Закона «О бухгалтерском учете» и нормативных актов, регламентирующих ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности, что обеспечит формирование достоверной информации о бухгалтерской (финансовой) отчетности. Исходя из сформулированных целей, определяются субъекты, организующие и осуществляющие контроль.

Внутренний контроль также различается по формам: по времени проведения; по полноте охвата объектов; по источникам контрольных данных; по периодичности проведения; по сферам применения; по способам проведения; по контрольным процедурам. Специалисты в механизме внутреннего контроля выделяют три элемента: контрольную среду, учетную систему, контрольные процедуры. Исходя из совокупности элементов, целей и объектов формируется модель организации системы внутреннего контроля. В сельскохозяйственных организациях они могут принимать различные виды. Такие как внутренний контроль, ревизия, внутренний аудит являются основными. Выбор какой - либо модели системы внутреннего контроля зависит от размеров и правовой формы организации, а также вида деятельности и сложности организационной структуры.

Таким образом, система внутреннего контроля является важным элементом управленческого учета. Так как позволяет значительно повысить эффективность системы управления деятельностью организации и обеспечивает её устойчивое развитие.

Список использованной литературы

1. Аудит // Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В., учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 1

2. Аудит / Клычова Г.С., Леонтьева Ж.Г., Закирова А.Р., Клычова А.С., Заугарова Е.В. // учебное пособие в 2 - х томах / Казань, 2014. Том 2. 491 с.
3. Закирова А.Р. Аудит управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово - экономического института. – 2007. - № 3. – С. 28 - 30.
4. Закирова А.Р. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственных предприятиях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. - № 3.2. – С. 52 - 55.
5. Закирова А.Р., Мухаметзянова А.М. Аудит дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 43 - 44.
6. Закирова А.Р., Мухаметшина Э.А. Основные этапы аудита материально - производственных запасов // В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 78 - 80.
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. 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., Закиров З.Р., Нуриева Р.И. Критерии оценки эффективности использования государственных субсидий в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2014. Т. 9. № 4 (34). С. 29 - 34

16. Клычова Г.С., Закирова, А.Р. Управленческий учет затрат в растениеводстве // Вестник Казанского ГАУ. - 2006. - №4. - С. 13 - 15.

17. Клычова Г.С., Матвеева К.А., Исмагилова А.А. Учет затрат на функционирование объектов природоохранного назначения // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 57 - 59

18. Клычова Г.С. Управленческий (производственный) учет в сельском хозяйстве // учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Г.С. Клычова, Э.Р. Садриева, А.Р. Закирова. Казань, 2006.

19. Мавлиева Л.М. Бухгалтерская финансовая отчетность в АПК // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 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. Т. 4. № 4 (14). С. 44 - 46.

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

© Хазиева А.Т., 2016

Черникова В.Е.

к.э.н., доцент кафедры производственного менеджмента
и экономики отраслей народного хозяйства
ФГБОУ ВПО «КубГУ»,
г. Краснодар, Российская Федерация

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В начале двадцать первого мирового экономика активно формирует новую парадигму научно - технического прогресса, компонентами которой являются растущая взаимосвязь между финансовыми рынками и передовыми технологиями, а также «быстрое развитие «экономики знаний», усиление социальной ориентации новых технологий, глобальный характер создания и использования знаний, технологий, продуктов и услуг» [2, с. 176]. Развитие этих направлений исследований обусловило необходимость создания концепции национальных инновационных систем, представляющих собой совокупность взаимосвязанных организаций, занятых производством и коммерциализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ, малых и крупных организаций, высших учебных заведений, лабораторий, технопарков и инкубаторов, как комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих мощные национальные корни, традиции, а также политические и культурные особенности.

Национальная инновационная система (далее НИС) — это относительно новый институт инновационной структуры общества. Он создает условия для непосредственного

взаимодействия органов государственной власти с научно - исследовательскими и деловыми организациями в целях воплощения знаний в таких инновациях, которые эффективны как для бизнеса, так и для государства, и для всего общества в целом. «В условиях рыночной экономики национальная инновационная система естественно вырастает из предпринимательской деятельности на этапе перехода от индустриального общества к постиндустриальному» [1, с. 75].

Выделяют три основные группы компонентов, присущих национальным инновационным системам стран с развитой рыночной экономикой:

1) сеть институтов в государственном и частном секторах экономики, активность и взаимодействие которых инициируют, создают, модифицируют и способствуют распространению передовых технологий; эти институты включают не только организации, отвечающие за проведение исследований, но и способ действий, с помощью которого осуществляется организация и управление имеющимися ресурсами — как на уровне предприятий, так и на уровне государства;

2) высокая степень неопределенности выбора перспективных прикладных направлений делает неэффективным централизованное управление и планирование; напротив, механизм свободного рынка результативнее, чем административное планирование, обеспечивает многочисленные источники инициативы, конкуренцию и перераспределение ресурсов;

3) взаимоотношения между производителями и потребителями новых знаний и инноваций в пределах одной страны.

Свои особенности имеют национальные инновационные системы каждой страны. Но очевидно и общее в них. Эффективная НИС невозможна без участия государства. «Стоит государству ослабить свою координирующую деятельность, как возобновляются конфликты между представителями научной среды и бизнеса» [4, с. 94]. Однако следует отметить, что эффективное участие государства может быть обеспечено партнерской формой, а не доминирующей. Государство должно не препятствовать инновационной конкуренции предпринимателей, а способствовать ее развитию, поскольку основу национальной инновационной системы составляет частное предпринимательство, которое стремится коммерциализировать инновации.

Зарубежный опыт формирования национальных инновационных систем свидетельствует о том, что сегодня большинство стран переориентируют свое экономическое развитие в сторону «экономики инноваций». При этом выбор модели во многом определяется существующим уровнем экономического развития, системой науки и образования. «Развитие той или иной модели НИС для конкретной экономики — длительный процесс, в котором взаимодействуют бизнес и государство, выполняя свои традиционные функции и приобретая новые» [3, с. 63]. Лидерами становятся страны с высоким научным и образовательным потенциалом, способные быстро внедрить в производство инновационные разработки.

Будущее — за инновационной экономикой. Поэтому представляется закономерной точка зрения американских экономистов о том, что формирование национальной инновационной системы является самым выдающимся событием XX в., поскольку именно НИС служит основой достижений в любой сфере, механизм, который позволяет удовлетворить любую потребность общества.

Список использованной литературы

1. Касьянова В.Е. Научно - образовательный кластер как инструмент инновационного развития экономики региона // Вестник Кубанского института международного предпринимательства и менеджмента. 2013. № 2 (18). С. 73 - 76.
2. Касьянова В.Е. О формировании научно - образовательного кластера Краснодарского края // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. № 1 (115). С. 175 - 180.
3. Прохорова В.В. Интенсификация развития региональной экономической системы в условиях нестабильности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 36. С. 62 - 65.
4. Ченикова Т.Д., Кобозева Е.М. Методы государственного регулирования инновационных процессов // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 2 - 1 (66). С. 92 - 95.

© Черникова В.Е., 2016

ШАМРИКОВ Р. С.
МАГИСТРАНТ 1 КУРСА
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА
ВЯТГУ
Г. КИРОВ, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО - ЭТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

Для начала необходимо разобраться, что же представляет собой социально - ответственный маркетинг.

Социально - ответственный маркетинг в России – это достаточно новый способ общения со своими потребителями и клиентами. Это такой способ связей с общественностью, который уже несколько десятков лет достаточно эффективно работает в США и Европе.

Под социально - ответственным маркетингом можно понимать продвижение своего бренда через участие в общественно полезной деятельности.

Данный вид маркетинга объединяет в себе задачи как самого предприятия, так и общества в целом. Кроме того, что преследуется основная задача, заключающаяся в получении прибыли предприятием, так же немаловажной целью является и внесение социально значимого вклада в общество.

От этого происходит и название этого вида маркетинга.

Инструментами в этом маркетинге может быть помощь незащищенным слоям населения, забота о здоровом образе жизни, об экологии, развитии культуры, образования и т.д.

Рассмотрим, какие же преимущества имеет данный вид маркетинга.

Например, если мы покупаем определенный товар и при этом знаем, что одновременно с приобретением нужной для себя вещи мы участвуем в каком - то благом деле, допустим, помощи детям - инвалидам, то мы чувствуем гораздо большее удовлетворение от покупки,

следовательно, у покупателей имеется в данном случае больше стимулов купить именно этот товар именно у этого производителя.

Следовательно, основным преимуществом можно считать увеличение числа потенциальных клиентов, и, как следствие, рост продаж и эффективности бизнеса в целом.

Кроме того, при применении социально - ответственного маркетинга налаживаются коммуникации не только с потребителями, но и с другими заинтересованными лицами – потенциальными инвесторами, поставщиками, а так же и внутри предприятия. Следовательно, еще одно преимущество – налаживание коммуникаций предприятия с внешней и внутренней средой.

Следствием этого станет укрепление позиций предприятия как работодателя, т.е. сотрудники данного предприятия будут считать, что данное предприятие стабильно и достойно того, чтобы работники на нем работали долго и преданно, а это в свою очередь снижает текучесть кадров, что так же способствует росту прибыльности предприятия, ведь от текучести кадров предприятие несет материальные потери.

Кроме того, работники будут стараться работать как можно лучше, чтобы закрепиться на данном предприятии, что отразится на улучшении качества продукции и росте прибыльности, а так же сотрудники будут рекламировать свою компанию, отзываясь о ней как о социально - ответственном предприятии, что будет привлекать новых клиентов.

Применение социально - ответственного маркетинга поможет укрепить связи с общественностью. Согласно социологическим исследованиям, проводимым в России, было доказано, что социально ответственное поведение способствовало росту стоимости бренда, в то время как остальные факторы (например, реклама) гораздо меньше влияют на стоимость данного бренда.

Так или иначе, но все эти преимущества имеют положительное влияние на эффективность деятельности фирмы, за счет них предприятие растет, развивается, наращивает объемы продаж и размеры прибыли.

Список использованной литературы:

1. 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

Шведков А.Н.,
аспирант кафедры менеджмента
экономического факультета
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

РАЗВИТИЕ ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЗАПАДНЫХ СТРАН

Аннотация. В статье на конкретных примерах результатов внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий рассматривается изменение основных принципов управления внешнеэкономической деятельностью в условиях санкций против России. В статье сделаны выводы о том, что значительные резервы во внешнеэкономической деятельности заключаются в ее налаживании со странами СНГ и странами, входящими в ЕАЭС, особенно в свете фактического разрыва интеграционных связей с предприятиями Украины; необходимо очень осторожно относиться к внешнеэкономическим связям с государствами, входящими в ЕС, а также США, Канадой и Австралией, так как при решении правительств этих стран ввести масштабные санкции, могут пострадать предприятия области, ориентированные преимущественно на западные рынки.

Ключевые слова: экономическая конъюнктура, санкции, внешнеэкономическая деятельность, инвестиции

В настоящее время, в связи с введением некоторыми Западными странами экономических санкций против России, многие предприятия в российских регионах оказались в сложном положении. В данной статье мы не собираемся анализировать причины сложившегося положения дел, однако мы назовем некоторые причины, которые привели к подобному положению дел. Главной из них является, на наш взгляд, преимущественная ориентация большинства предприятий на внешнеэкономическое торговое партнерство с Западными странами.

Все мы являемся свидетелями того, как геополитика оказывает прямое воздействие на экономику нашей страны. Используя как предлог события на Украине, крупнейшие в мире экономические системы – США и ЕС взяли курс на введение санкций и других экономических ограничений, встали на путь свертывания экономических отношений с Российской Федерацией, начали наносить прямой экономический ущерб нашей стране путем срыва заключенных контрактов, используя всевозможные способы оказания прямого

экономического давления, а также начали действовать методами подрыва кредитно - финансовой системы нашей страны.

Последние события на международной арене в значительной степени затронули Ульяновскую область с точки зрения ее внешнеторгового оборота (таблица 1).

Таблица 1 – Основные торговые партнёры Ульяновской области

Страны	Внешнеторговый оборот в 2011 г., млн долларов США	Внешнеторговый оборот в 2014 г., млн долларов США	Темп прироста (снижения) внешнеторгового оборота 2014 г. к 2011 г., %	Отклонение внешнеторгового оборота 2014 г. от 2011 г., млн долларов США
Сирийская Арабская Республика	198,3	140,4	- 29,2	- 57,9
Украина	55,2	28,3	- 48,7	- 26,9
Германия	82,6	68,5	- 17,1	- 14,1
Китай	81,0	98,1	21,1	17,1
Италия	18,7	8,5	- 54,5	- 10,2
Республика Корея	39,9	55,5	39,1	15,6
США	42,8	76,3	78,3	33,5
Чешская Республика	25,2	28,2	11,9	3,0
Япония	40,7	1839,6	4419,9	1798,9

Наибольшие потери предприятия Ульяновской области понесли от свертывания торговли с Сирийской Арабской Республикой, в которой сейчас идет гражданская война. Падение внешнеторгового оборота с ней составило 57,9 млн долларов США. Почти в два раза в 2014 году уменьшился товарооборот с Украиной, который составил 28,3 млн долларов США (снижение на 48,7 %). В 2014 году наблюдается уменьшение товарооборота с Германией (- 17,1 %), Италией (- 54,5 %). В то же время товарооборот с Японией вырос почти в 44 раза на 1798,9 млн долларов США.

В условиях изменения внешнеэкономической конъюнктуры 2014 года, проанализируем практику применения общеизвестных принципов и методов управления внешнеэкономической деятельностью предприятий. Если мы проанализируем динамику экспорта промышленных предприятий Ульяновской области в 2006 - 2014 гг., то мы увидим что внешнеэкономическая ситуация 2013 - 2014 гг. характеризуется глубинными изменениями. Из 24 видов сельскохозяйственных товаров и промышленных изделий по 11 позициям наблюдается значительный спад, а по остальным 13 видам либо стабилизация, либо незначительный рост. Это связано: во - первых, со значительными изменениями в структуре внешнеэкономической конъюнктуры, что заставляет предприятия искать новые рынки сбыта своей продукции, кардинально изменять структуру импорта и экспорта; во - вторых, снижение объемов экспорта заставляет принимать меры по повышению качества

выпускаемой продукции; в - третьих, изменение внешнеэкономической ситуации заставляет искать новые рынки сбыта продукции.

Решение этих задач во многом зависит от деятельности промышленного предприятия, которое является основным звеном внешнеэкономического комплекса страны в сложных условиях зарубежного санкционного давления и тяжелой финансовой конъюнктуры, вызванной падением цен на энергоносители, ростом курса иностранной валюты и падением рубля.

В соответствии с действующим законодательством предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в определенном порядке для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Согласно действующему законодательству предприятия имеет право самостоятельно определять формы, методы и объемы работы на внешнем рынке [1, 2]¹⁷.

Многовековой опыт международной торговли аккумулировал три важнейших общих принципа внешнеэкономической деятельности. Первый принцип заключается в том, что успешная экспортная политика должна быть долговременной и ориентированной на удовлетворение потребностей партнеров [3]. Необходимо стать полезным для партнера до такой степени, когда он не сможет и не захочет без вас обойтись, и не предпочтет вас любому другому конкуренту. Нельзя смотреть на экспорт лишь как на источник валютной выручки, это ошибочный путь. Цель экспорта – полезность партнеру, а валютная выручка – результат эффективной экспортной политики. Приоритет в организации торговли на внешних рынках должен отдаваться богатым странам. При этом необходимо с максимальной полнотой использовать все возможности и других рынков. Это объясняется тем, что развитые страны обладают гораздо более емкими рынками по критериям потребностей и доходов, чем другие государства. Ориентация на такие рынки создает базу для масштабного развития производственного потенциала страны - экспортера [4].

Наряду с внешней торговлей товарами в области снижается торговля международными услугами, внешнеторговый оборот которых в 2012 году достиг 514,3 млн долларов США (60,5 % – экспорт, 39,5 % – импорт услуг), а в 2014 году снизился до 351,2 млн долларов США (53,8 % – экспорт, 46,2 % – импорт услуг).

Таблица 3 – Динамика экспорта и импорта услуг предприятий Ульяновской области за 2001 - 2014 гг.
тыс. долларов США

Годы	Экспорт всего	В том числе в страны		Импорт всего	В том числе из стран	
		дальнего зарубежья	СНГ		дальнего зарубежья	СНГ
2001	57756,5	57756,5	–	24055,3	24055,3	–
2002	97859,9	97352,5	507,4	35862,0	35327,3	534,7
2003	114242,1	113434,2	807,9	50370,3	50193,8	176,5
2004	147629,8	147195,9	433,9	71545,0	71306,7	238,3
2005	196693,0	196510,8	182,2	161890,4	161847,9	42,5
2006	281099,1	276506,8	4592,3	280613,2	276058,2	4555,0
2007	280385,4	278288,4	2097,0	209205,5	207735,2	1470,3

¹⁷ Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Паршина Е.А. и др. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004. С. 122.

Годы	Экспорт всего	В том числе в страны		Импорт всего	В том числе из стран	
		дальнего зарубежья	СНГ		дальнего зарубежья	СНГ
2008	315293,7	313151,8	2141,9	229783,6	228383,4	1400,2
2009	416488,2	415140,7	1347,5	185945,0	185478,5	466,5
2010	548094,4	538720,2	9374,2	210355,5	210210,5	145,0
2011	376141,5	375852,3	289,2	186323,0	186189,1	133,9
2012	311178,2	310616,9	561,3	203096,9	203096,9	–
2013	299344,1	298114,1	1200	196288,9	196288,9	--
2014	189115,7	151399,5	2300	162122,05	162122,05	--

Одним из важнейших элементов внешнеэкономической деятельности предприятия является поступление иностранных инвестиций. При этом процесс притока иностранных вложений в экономику предприятий Ульяновской области проходил неравномерно. За последние 10 лет наибольшие поступления иностранных инвестиций осуществлялись в 2008 году – 206,1 млн долларов США, 2010 году – 102,8 млн долларов США; 2012 году – 137,4 млн долларов США, в 2013 году – 140 млн долларов США, а в 2014 году мы наблюдаем инвестиционный провал, когда объем привлекаемых иностранных инвестиций в промышленные предприятия области уменьшился в два раза (до 71,3 млн долларов США). Это всецело объясняется изменившимися экономическими условиями.

Общий объем накопленных иностранных инвестиций в экономике области на конец декабря 2014 года достиг 319,4 млн долларов США. При этом доля прямых инвестиций составила 51,1 % , доля прочих инвестиций – 45,4 % . В 2014 году в экономику области поступили портфельные инвестиции в объеме 6,3 млн долларов США.

Наибольший объем накопленных на 31 декабря 2014 года иностранных инвестиций был направлен в сферу деятельности обрабатывающих производств (36,1 % от их общего объема), операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (20,6 %), транспорта и связи (19,7 %), оптовую и розничную торговлю (11,1 %).

Таблица 4 – Движение иностранных инвестиций в экономике Ульяновской области по типам инвестирования в 2014 году

тыс. долларов США

Показатели	Накоплено на 1 января 2014 ¹⁾	Поступило за 2014	Изъято (погашено) за 2014	Переоценка и прочие изменения активов и обязательств	Накоплено на 31 декабря 2014	
					всего	в % к итогу
Инвестиции – всего	216030,3	137377,4	54282,1	20234,9	319360,5	100,0
Прямые инвестиции	128493,5	28501,0	9278,7	15591,5	163307,3	51,1
взносы в капитал	107023,3	3052,5	6670,3	15591,5	118997,0	37,3
кредиты, полученные от	409,2	15038,5	2608,4	–	12839,3	4,0

Показатели	Накоплено на 1 января 2014 ¹⁾	Поступ и - ло за 2014	Изъято (погашено) за 2014	Переоценка и прочие изменения активов и обязательств	Накоплено на 31 декабря 2014	
					всего	в % к итогу
зарубежных совладельцев предприятий						
прочие прямые инвестиции	21061,0	10410,0	–	–	31471,0	9,9
Портфельные инвестиции	690,5	6261,0	–	4093,4	11044,9	3,5
акции и паи	690,5	6261,0	–	4093,4	11044,9	3,5
Прочие инвестиции	86846,3	102615,4	45003,4	550,0	145008,3	45,4
торговые кредиты	–	7097,1	7097,1	–	–	–
прочие кредиты	86846,3	95461,4	37849,4	550,0	145008,3	45,4
кредиты на срок до 180 дней	2298,9	305,9	–	–	2604,8	0,8
кредиты на срок свыше 180 дней	84547,4	95155,5	37849,4	550,0	142403,5	44,6
прочие	–	56,9	56,9	–	–	–
¹⁾ Здесь и далее данные приведены без учёта органов денежно - кредитного регулирования, коммерческих и сберегательных банков, включая рублевые поступления, пересчитанные в доллары США						

В 2014 году в экономику области иностранные инвестиции поступили из 13 стран мира. Если в 2012 году более 40 % поступлений приходится на инвесторов из Великобритании, то к концу 2014 года их объем снизился в два раза. При этом, несмотря на введенные Евросоюзом санкции, стабильные отношения сложились с такими странами - инвесторами, как Германия и Кипр – инвестиции из этих государств занимают треть в общем объёме поступлений в 2014 году (в 2011 году – 81,9 %).

В пятёрку основных инвесторов также вошли Швейцария и Япония. Удельный вес остальных стран - инвесторов невелик.

Если мы проанализируем направленность основных инвестиций стран ЕС, то мы увидим, что Германия старается вкладывать в экономику промышленных предприятий, реализующих обрабатывающие производства. Кипр же в обрабатывающие производства вкладывает 1 / 3 часть инвестиций, а Великобритания предпочитает вкладывать средства в развитие транспорта и связи. Инвестиционный доход от вложений иностранных инвесторов в экономику области относительно 2011 года сократился более чем втрое, и составил 2281,7 тыс. долларов США. Весь инвестиционный доход получен от прямых инвестиций.

Инвестиционный доход распределился, в основном, между двумя странами – получателями дохода от инвестиций, вложенных в экономику области: Ирландией и Великобританией. Кроме того, инвестиционный доход получен Германией.

Второй важнейший принцип внешнеэкономической деятельности заключается в необходимости постоянного обновления структуры экспорта и продвижения по ступеням прогресса [5]. Остановка на любом этапе означает уступку позиций конкурентам - последователям и утрату движущих сил роста. В этой связи три предприятия Ульяновской области четко занимают лидирующие позиции.

Если в 2009 - 2012 гг. поставки за рубеж автомобилей УАЗ сократились на 37 % по сравнению с уровнем 2007 - 2008 гг., то в 2013 - 2014 гг. экспорт автомобилей УАЗ, в первую очередь «УАЗ - Патриот» и «УАЗ - Хантер» увеличился на 50 % за счет поставок на монгольский, иранский и северо - корейский рынки. Значительно увеличились поставки обновленных моделей на казахстанский и киргизстанский рынки. Поставка на конвейер новой, модернизированной модели зенитно - ракетного комплекса «Тунгуска» позволила увеличить поставки этой продукции в Индию, Китай, Монголию и другие страны Азиатско - Тихоокеанского региона¹⁸.

Третий важнейший принцип внешнеэкономической деятельности – все лучшее и передовое на экспорт. Это основа структурной политики и внешнеэкономической стратегии. Лучшие отечественные товары, которыми многие предлагают сначала насытить внутренний рынок, только и могут считаться конкурентоспособными на мировом рынке и дать, таким образом, источник доходов, чтобы обеспечить ими свое население завтра [6]¹⁹.

В этой связи следует упомянуть экспортную политику механического завода № 2, который успешно внедрил в производство новые подъемные краны малой и средней грузоподъемности и, несмотря на финансовый и экономический кризис 2014 года, сумел нарастить объемы экспорта в такие страны как Иран и Монголия. В настоящее время ведутся переговоры о поставке продукции в Пакистан, Таджикистан.

Важным направлением проникновения на рынки зарубежных стран, является создание предприятий с участием иностранного капитала [7]. В 2012 году на территории Ульяновской области осуществляли деятельность 77 предприятий с участием иностранного капитала.

Уставный капитал организаций с участием иностранного капитала на конец декабря 2012 года составлял 6485,2 млн рублей, а на конец декабря 2014 года составил 9158,8 млн рублей (рост на 41,2 %).

Таблица 5 – Распределение уставного капитала организаций с участием иностранного капитала по акционерам по Ульяновской области за 2013 - 2014 годы на конец года, тыс. рублей

Уставный капитал – всего	Из него по акционерам:						
	фед. органы исполни т. власти	органы исполни т. власти субъект ов РФ	коммер ч. орг - ии	кредитно - финансов ые учрежден ия	физ. лица	некоммер ч. орг - ии	друг ие
2012							
6485170,4	546464,8	30,6	5684925,0	10,2	233578,0	597,5	19564,3
К итогу, %							

¹⁸ Конкретные увеличенные объемы поставок в связи со специфичностью данной продукции являются закрытой информацией

¹⁹ Долгов С.И., Кретов И.И. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело: учебник. - М.: БЕК, 1997. С. 46.

100,0	8,3	0,1	87,5	0,1	3,6	0,1	0,3
2013							
7642078,4	546454,8	30,6	6030395,3	288522,3	165397,2	610208,2	1070,0
К итогу, %							
100,0	7,1	0,1	78,7	3,8	2,2	8,0	0,1
2014							
9158759,6	546454,8	30,6	7446184,0	289039,1	266827,6	610193,5	30,0
К итогу, %							
100,0	6,0	0,1	81,1	3,1	2,9	6,7	0,1

Проанализировав выше изложенное, на основе исследований Ю.М. Швыркова [8]²⁰, мы считаем, что в настоящее время, в условиях нарастания финансово - экономического кризиса в России, других странах, не потеряли актуальность следующие основополагающие принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности:

1. Создание надежной системы экономической безопасности, укрепление таможенных границ и оснащение их современной техникой, организация на конкурсной основе пограничной торговли, создание условий и механизмов регулирования торговли со странами ближнего и дальнего зарубежья.

2. Определение экспортного потенциала, а также потребностей области в товарах, завозимых по импорту.

3. Регулирование ставок таможенных платежей в соответствии с задачами структурной перестройки, с целью защиты отечественных товаропроизводителей от воздействия иностранных конкуренции [9].

4. Совершенствование экспортного и импортного валютного обращения под непосредственным контролем Центробанка РФ.

5. Конкурсное распределение иностранных инвестиций и кредитов, получаемых под гарантии правительства.

6. Достижение оптимального соотношения между свободной торговлей и использованием государственного протекционизма.

7. Ограничение круга товаров, оборот которых подлежит тарифному и нетарифному регулированию [10].

8. Установление более низких экспортных таможенных пошлин на готовую продукцию и, наоборот, более высоких – на сырье и полуфабрикаты.

9. Регулирование доли таможенной пошлины в доходной части государственного бюджета.

10. При организации инвестиционных конкурсов, тендеров на выгодные заказы, освоение месторождений полезных ископаемых обязательно проведение независимой экспертизы по широкому перечню критериев, включая социальную и экологическую безопасность.

²⁰ Швырков Ю.М., Орешкин В.П. Государственное регулирование национальной экономики / Материалы всероссийской научной конференции. - М.: МГУ, 1996. С.123.

11. Создание равных условий функционирования для иностранных и отечественных инвесторов.

12. Систематизация и публикация перечня действующих ограничений и норм во внешнеэкономической деятельности, приведение их в соответствие с международно признанной классификацией [11].

В современной внешнеэкономической деятельности важное значение имеют также принципы ее организации. Главными во внешнеэкономической деятельности государства, особенно в условиях проведения по отношению к России недружественной политики, особое значение имеют следующие принципы управления внешнеэкономической деятельностью:

- сохранения суверенитета государства в осуществлении внешнеэкономической деятельности, то есть не допущения установления зарубежного контроля на ключевыми отраслями экономики, что в условиях Ульяновской области выполняется;

- свободы внешнеэкономического предпринимательства. Этот принцип также неукоснительно выполняется, так как огромное количество стран, с которыми поддерживают внешнеэкономические связи предприятия Ульяновской области, свидетельствует о том, что в этой деятельности нет и не может быть никаких политических, национальных или географических ограничений [12];

- юридического равноправия и недискриминации. На предприятиях Ульяновской области этот принцип неукоснительно соблюдается;

 - верховенства закона;

 - защиты интересов субъектов внешнеэкономической деятельности. Применительно к предприятиям Ульяновской области это означает, что руководство страны, области должно отстаивать интересы предприятия от необоснованных исков и посягательств зарубежных партнеров, стремления добиться для себя каких - то особых преимуществ и преференций [13];

 - эквивалентности обмена, недопустимости демпинга при ввозе и вывозе товаров, что на примере предприятий Ульяновской области также соблюдается [14].

Однако, в условиях введения некоторыми странами ЕС во главе с США, а также Австралией, Канадой и Японией экономических санкций против России мы видим, что подавляющая часть ульяновских предприятий, реализующих внешнеэкономическую деятельность, ориентирована на страны ЕС и США. Следует отметить, что значительных экономических последствий для Ульяновской области пока не произошло. Это можно объяснить адресным и узконаправленным характером санкций на конкретные отрасли российской экономики (в частности, газо - нефтедобывающую и финансовый сектор). В тех отраслях, в которых западные партнеры представлены в Ульяновской области, наблюдается лишь незначительный спад, который пока вписывается в конъюнктурные колебания на рынке.

В то же время, если Западные страны и США решатся на фронтальные санкции и введут значительные ограничения на рынке экспорта, импорта, услуг и сократят инвестиции, для ульяновских предприятий, ориентированных на западные рынки и западные страны это может привести к крайне негативным последствиям.

Исходя из этого в отношении ульяновских предприятий, ориентированных на внешнеэкономическую деятельность, можно дать следующие рекомендации, которые будут актуальны и для предприятий других областей:

1. Значительные резервы во внешнеэкономической деятельности заключаются в ее налаживании со странами СНГ и странами, входящими в ЕАЭС, особенно в свете фактического разрыва интеграционных связей с предприятиями Украины.

2. Необходимо очень осторожно относиться к внешнеэкономическим связям с государствами, входящими в ЕС, а также США, Канадой и Австралией, так как при решении правительств этих стран ввести масштабные санкции, могут пострадать предприятия области, ориентированные преимущественно на западные рынки.

3. В стратегическом плане необходимо постепенно переориентироваться во внешнеэкономической деятельности со стран Запада на другие страны, не столь ангажированные в геополитическом плане.

На этапе реализации товара на внешнем рынке рекомендуется придерживаться следующих основных принципов.

- при низкой информированности основной массы покупателей и высоких эксплуатационных характеристиках товара рекомендуется проводить стратегию, ориентированную на интенсивный маркетинг с высокими затратами на стимулирование продаж и высокой первоначальной ценой (стратегия «снятия сливок»);

- при низкой емкости рынка, низком уровне конкуренции, когда покупатели хорошо информированы о товаре, можно использовать стратегию выборочного проникновения на рынок (охват только целевых сегментов). Для такой стратегии характерны низкие затраты на маркетинг, но может быть установлена достаточно высокая цена на товар [15];

- при высокой потенциальной емкости рынка, сильной конкуренции и слабой осведомленности покупателей о товаре фирма может выбрать стратегию широкого проникновения на рынок. Высокие затраты на продвижение товара и низкая цена позволяют быстро увеличить объемы сбыта и добиться значительного снижения издержек в результате реализации эффекта масштаба. Тогда установленная первоначально низкая цена позволит получить достаточную прибыль;

- если при высокой емкости рынка покупатели хорошо осведомлены о товаре и не хотят платить за него высокую цену, предприятие может следовать стратегии пассивного маркетинга, установив низкую цену на товар, не занимаясь при этом активным стимулированием продаж;

- далее на этапе роста предприятие следует выбранной стратегии, оставляя цену на прежнем уровне или снижая ее в соответствии со стратегией «снятия сливок»;

- на этапе зрелости возрастает роль таких элементов маркетинга, как реклама, стимулирование продаж с помощью скидок и неценовых методов конкуренции;

- на этапе упадка в зависимости от свойств конкретного товара и других рыночных факторов фирма может выбрать один из следующих вариантов действий:

- а) с помощью активных маркетинговых действий поддерживать объем продаж;

- б) быстро продать остатки товара со складов по сниженным ценам;

- в) отказаться от активного маркетинга; прекратить производство различных модификаций товара, уйти с мелких сегментов, оставив реализацию на одном основном сегменте.

Существует теория Ф. Котлера, согласно которой реализация товара по этапам жизненного цикла относительно мирового рынка происходит следующим образом: на этапе внедрения товар реализуется преимущественно в стране его создания, на этапе роста география реализации товара охватывает все промышленно развитые страны, на этапе зрелости товар широко распространен по рынкам всего мира и на этапе спада реализуется и производится преимущественно в развивающихся странах.

Таким образом определение экономической целесообразности намечаемой международной коммерческой сделки предполагает соблюдение следующих основных положений:

- экспортно - импортная операция основывается на принципе полной самокупаемости (в том числе валютной), самофинансирования, т.е. основных принципов полного хозрасчета;

- объем предполагаемой сделки устанавливается исходя из имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов: материальных, валютных, интеллектуальных;

- коммерческой сделке должны предшествовать тщательный маркетинг, технико - экономическое обоснование, должны быть просчитаны и рассмотрены многочисленные варианты возможных коммерческих сделок.

- необходимо диверсифицировать внешнеэкономическую деятельность, отдавая приоритет при заключении сделок геополитическим партнерам России.

Следовательно при разработке экономически целесообразного образа управления, например, при выборе стратегии выхода на внешний рынок предприятие должно обязательно учесть все факторы, влияющие на рынок того или иного товара.

Список использованной литературы

1. *Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Паришина Е.А. и др.* Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004. С. 122.
2. *Брунова В.И.* Основы предпринимательства: учебное пособие. - СПб.: СПбГАСУ, 2010. С. 54.
3. *Сахарова Л.А.* Региональная экономика: учебное пособие. - Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2003. С. 128.
4. [*Электронный ресурс*] – режим доступа: [http://center - yf.ru / data / economy / Mirovaya - trgovlya.php](http://center-yf.ru/data/economy/Mirovaya-torgovlya.php).
5. *Цытин И.С.* Стратегия государственного регулирования экономики: учебное пособие. - М.: МГИУ, 2007. С. 105.
6. *Долгов С.И., Кретов И.И.* Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело: учебник. - М.: БЕК, 1997. С. 46.
7. *Попов А.И.* Экономическая теория. - СПб.: ЗАО Издательский дом «Питер», 2006. С. 401.
8. *Швырков Ю.М., Орешкин В.П.* Государственное регулирование национальной экономики / Материалы всероссийской научной конференции. - М.: МГУ, 1996. С.123.
9. *Балабанов И.Т., Балабанов А.И.* Внешнеэкономические связи: учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2000. С.70.
10. *Трошкина Т. Н.* Принципы нетарифного регулирования внешней торговли. [*Электронный ресурс*] – режим доступа: [http://www.center - bereg.ru / g609.html](http://www.center-bereg.ru/g609.html).

11. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://coffeenews.narod.ru/Programm/programm.html>.

12. Гребельник О. П. Основы внешнеэкономической деятельности: учебное пособие. - М.: КГТЭУ, 1996. С. 15.

13. Винник О.М. Хозяйственное право: учебное пособие. - М.: Правовое единство, 2008. С. 701.

14. Дидковский М.И. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие. - К.: Знание, 2006. С. 52.

15. Мокров Г.Г. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие. – М.: Москва, 2012. С. 16 - 17.

© Шведков А.Н., 2016

Эренцова В.А.

студент 4 курса "Кредитно - экономического" факультета
ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, РФ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИИ

Многие годы рынок дистанционного банковского обслуживания России отставал от европейского и американского, поскольку начал развиваться позже. По приблизительным подсчетам 2012 г., общее число пользователей интернет - банкинга в России оценивалось в 1,5 млн. человек. В сравнении с численностью населения России интернет - банками пользовался лишь 1 % населения. [1]

ДБО в России, как и во многих странах, в большей степени развито в крупных городах, где уровень развития технологий позволяет осуществлять дистанционные платежи. Поэтому низкий уровень проникновения Интернета в некоторых регионах России осложняет развитие интернет - банкинга.

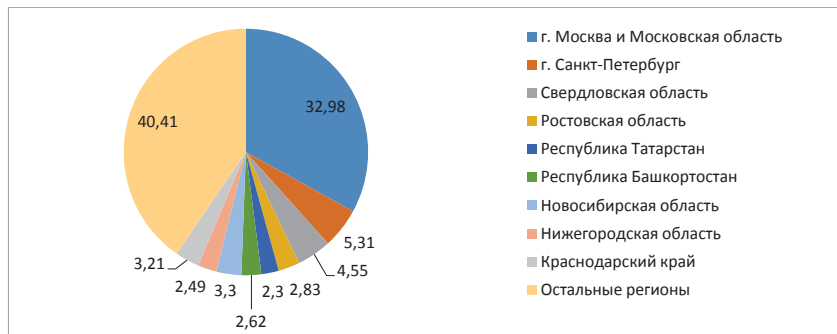


Рисунок 1. Доля счетов с дистанционным доступом в территориальном разрезе в общем объеме счетов с дистанционным доступом, %

33 % счетов с дистанционным доступом приходится на Москву и Московскую область, что в несколько раз превышает долю других регионов. Статистика, приведенная выше в диаграмме, говорит о неравномерности развития дистанционного банковского обслуживания по регионам страны. [3]

Говоря о перспективах развития ДБО, следует отметить, что на сегодняшний момент в российских банках не всегда встречается многофункциональность дистанционных услуг. Одним из главных трендов на сегодняшний момент является омниканальность. Все каналы дистанционного банковского обслуживания должны быть интегрированы в одной среде банка. Клиент должен иметь возможность начать операцию в одном канале, а завершить ее в другом. Спрос на омниканальность, то есть бесшовную интеграцию различных сервисов ДБО, определяет дальнейшее развитие удаленного взаимодействия клиентов и банков. Банки должны придерживаться принципа комплексности в предоставлении услуг ДБО. [2]

Важной перспективной областью в сфере ДБО являются продажи. Если сначала системы ДБО разрабатывались с целью предоставления удобного сервиса клиенту, то сейчас многие формы ДБО можно рассматривать как место для продаж банковских продуктов. Например, в интернет - банке «Сбербанк Онлайн» клиент может подать заявку на кредит, не выходя из дома. Сроки рассмотрения заявки банком ускоряются. Однако проблема в развитии данного направления ДБО состоит в том, что купив банковский продукт в онлайн режиме, клиент будет вынужден закрыть сделку в отделении. Несмотря на этот факт, ДБО становится важнейшим каналом привлечения клиентов.

Сегодня за рубежом и в России развивается концепция digital banking (цифровой банкинг). Если раньше банки просто предлагали клиентам сервисы, то сейчас они пытаются внедриться в среду клиента: мобильные устройства, социальные сети, информационные сервисы и т.д., то есть банк размещает свои сервисы в тех каналах, где они могут быть востребованы клиентами.

Несмотря на удобство и эффективность использования ДБО для клиентов и банков, существует ряд факторов, тормозящих его развитие. К основным из них можно отнести:

- отсутствие доверия клиентов банков к системам ДБО в связи с различными способами кибермошенничества и недостаточной проработанностью программного обеспечения систем ДБО, а также недостаточной надежностью провайдеров услуг, задействованных в информационном контуре банковской деятельности в условиях ДБО клиентов;
- низкий уровень финансовой грамотности населения России, в ряде случаев слабая информированность клиентов о возможностях ДБО и способах обеспечения информационной безопасности в данной области;
- недостаточное качество услуг ДБО.

Проблема недоверия клиентов банков к системам ДБО является одной из самых острых. В 2014 г. хакеры заработали около 288 млн. долл. на хищениях в системах интернет - банкинга в России и СНГ. Часто клиенты становятся жертвами мошенничества по собственной вине из - за низкой финансовой грамотности. Поэтому банки должны информировать своих клиентов о возможных мошеннических схемах и размещать на своих сайтах обучающие материалы по работе с системой ДБО.

Часть клиентов банков не переходит в удаленные каналы обслуживания из - за неудобного и непонятного интерфейса, отсутствия необходимых дистанционных сервисов.

ДБО должно быть клиентоориентированным, для чего банки могут разрабатывать меню сервисов с изменяющимся содержанием, которое может быть отрегулировано не только банком, но и клиентом.

Развитие ДБО сталкивается с рядом проблем, на которые банки должны обратить свое внимание, ведь развитие ДБО важно не только с экономической точки зрения, но и с социальной, поскольку наличие у банков удаленных каналов обслуживания делает банковские продукты и услуги более доступными для клиентов. Особенно это актуально касательно в России с ее огромными территориями.

Список использованной литературы:

1. Косарев В.Е. О перспективах развития дистанционного банковского обслуживания // Банковское дело. - 2012. - № 9. - С. 63.
2. Омниканальность – главный тренд развития ДБО // CNews. 2015. URL: <http://www.cnews.ru/news/line/index.shtml?2015/02/18/592897>.
3. <http://www.cbr.ru>

© Эренценова В.А., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Беляева О.А., Gogoleva M.A. TAX OPTIMIZATION IN THE ENTERPRISE	3
Аверина И.С. КАТЕГОРИЯ «СЧАСТЬЕ»: РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	5
Акташ Т.А. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	7
Александров С.А. ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА ПРИ ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТОРА	9
Батьковский А.М. ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	11
Батьковский А.М. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ ПРОДУКЦИИ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ	14
Батьковский А.М. ПРАВА ГОСУДАРСТВА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ ПРОДУКЦИИ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ	16
Батьковский А.М. АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	19
Батьковский А.М. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ, ИДУЩЕЙ НА ЭКСПОРТ	22
Батьковский А.М. ОЦЕНКА ДОХОДА ПРАВООБЛАДАТЕЛЕЙ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ ПРОДУКЦИИ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ	24
Батьковский А.М. ОЦЕНКА ВКЛАДА РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОЗДАНИЕ ПРОДУКЦИИ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ	27

Батьковский А.М. СИСТЕМНАЯ ОЦЕНКА ВОЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА	29
Батьковский А.М. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ВОЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА	32
Батьковский А.М. РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ВОЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА	35
Батьковский А.М. ИНТЕГРАЦИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ЗАДАЧ РАЗВИТИЯ ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ВОЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ	38
Батьковский А.М. СИСТЕМНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ И ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ	40
Батьковский А.М. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ	44
Батьковский А.М. ИНСТРУМЕНТАРИЙ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	48
Батьковский А.М. ОЦЕНКА ПРОГРАММ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	50
Батьковский А.М. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО - ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	53
Белова С.Н. СОБИРАЕМОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ КАК ОДИН ИЗ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ	56
Бойко Л.В. НОРМАТИВНО - СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	59
Бондарская О.В., Бондарская Т.А. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕГИОНЕ: АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ	63
Буренкова В.А., Гаврищ Е.С. АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ОБЪЕМА И СТРУКТУРЫ БЮДЖЕТА КОРЕНОВСКОГО ГОРОДСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ	73

Быковский Н.В., Владимирова А.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	75
Ватюкова О.Ю. ОРГАНИЗАЦИОННО - ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ: ПОЗИТИВНЫЙ АНАЛИЗ	78
Гладкий К.И. К АНАЛИЗУ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЕМКОСТИ РЕГИОНА	80
Гребенникова В.А., Лаврентьева К.Ф., Никулина О.П. ЛИЗИНГ: НАЛОГОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В НАЛОГОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	83
Губская Л.И., Костырева Н.В., Коломыц О.Н. К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	90
Ершова Е.Ю. ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	93
Удодова Э.И., Захарян А.В. РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ РОССИЯН	96
Ибрагимова А.Х. СУЩНОСТЬ ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫХ РАБОТ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ	99
Илюхина Н.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ ИННОВАЦИОННО - ОРИЕНТИРОВАННЫХ УЧЕТНЫХ СИСТЕМ	101
Клюс А.А. ВЛИЯНИЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА	108
Копеин А.В. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ	111
Котлярова В.В., Сысоева Е.А. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ	114
Крылова В.А., Коломыц О.Н. ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ; СПОРНЫЕ МОМЕНТЫ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	117

КУБРАК Н.А. КОНСОЛИДАЦИЯ ВАГОННОГО ПАРКА НА ПРИМЕРЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В ЦЕЛЯХ УЛУЧШЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПОРОЖНИМИ ВАГОНАМИ	121
Кузнецова И.Д. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	124
Кузьмин К.В. РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ И ИХ ОСОБЕННОСТИ	126
Куксова А.В., Коломыц О.Н. МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	129
Лебедева В.А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ	132
Магомедова Р.А. НАПРАВЛЕНИЯ ГРУППИРОВКИ ИЗДЕРЖЕК ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА	133
Матвеева К.А., Залялютдинов А.И. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	135
Милованова А.Л. К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ	137
Надырова Г.Р. ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ БЕРЕЖЛИВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	139
Никитенко Е.Ю. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	142
Одинцова М.А. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ	144
Памшева Д.Д. ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ	148
Панченко В.В., Барчо Ф.Н. ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	150
Примаков А.М. ПРИЧИНЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ И БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	153

Заливчева О.В., Решетникова Н.В. К ВОПРОСУ О ПРОГНОЗИРОВАНИИ СПРОСА НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ	155
Решетникова Е.Г. ПРОГРАММНО – ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АПК	157
Савчишкина Е.П., Ряжских К.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ	159
Серебренникова А.К., Радионова Е.А. ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ВУЗА: ИНТЕГРАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И БИЗНЕСА	162
Соляникова А.А. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	165
Споринына С.В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ И ПОИСКОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ	167
Терещенко Э.Ю., Басиста В.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	171
Тюжина М.С. ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА БЕНИША	175
Филимонова Е.А. НА ПУТИ К СНИЖЕНИЮ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТИ РОССИИ	178
Фирулев О. В. РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РАКЕТНО - КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	181
Хабаров А.С. СИСТЕМА АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В CALL – ЦЕНТРЕ	187
Хазиева А.Т. ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	189
Черникова В.Е. НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	192

ШАМРИКОВ Р. С. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО - ЭТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА	194
Шведков А.Н. РАЗВИТИЕ ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЗАПАДНЫХ СТРАН	196
Эренценова В.А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИИ	206

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас опубликоваться в Международных научных периодических изданиях, которые издаются ежемесячно, на постоянной основе, по итогам проведенных Международных научно-практических конференций. Конференции проводятся заочно, без упоминания формы проведения.

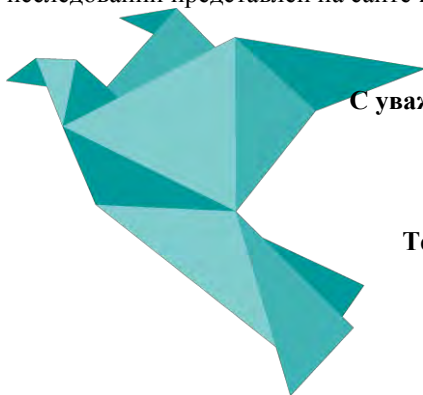
Издания публикуются с присвоением всех необходимых библиотечных индексов. Авторские печатные экземпляры сборников высылаются заказными бандеролями участникам конференции на почтовые адреса, указанные в заявках. Электронный вариант, размещаемый на официальном сайте Агентства в течение 5 рабочих дней после проведения конференции, является полноценным аналогом печатного и имеет те же выходные данные.

Все участники конференции получают индивидуальные именные сертификаты.

Статьи, принятые к изданию публикуются на сайте www.elibrary.ru по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015г., в результате чего Ваша статья будет проиндексирована в системе **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)**, что позволит Вам отслеживать **цитируемость** Ваших работ.

**Организационный взнос за участие в конференции 120 руб./стр.
Минимальный объем 3 страницы.**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте <http://ami.im>



С уважением, Оргкомитет конференции

e-mail: conf@ami.im

<http://ami.im>

Тел. +79677883883 \\ +7 347 29 88 999

Научное издание

Международное научное периодическое издание по итогам
международной научно-практической конференции

**НОВАЯ НАУКА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

В авторской редакции

Подписано в печать 07.05.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 19,30. Тираж 500.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

<http://ami.im>

e-mail: info@ami.im

+7 347 29 88 999

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

https://ami.im

||

+79677883883

||

info@ami.im

Исх. N 22-12/15 | 10.12.2015

РЕШЕНИЕ

1. С целью развития научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья принято решение о проведении на постоянной основе ежемесячных Международных научно-практических конференций:

1.1. 4 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: проблемы и перспективы»;

1.2. 9 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: современное состояние и пути развития»

1.3. 14 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: теоретический и практический взгляд»

1.4. 19 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: стратегии и векторы развития»

1.5. 24 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: опыт, традиции, инновации»

1.6. 29 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: от идеи к результату»

2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:

2.1. д.м.н. Ванесян А.С.

2.2. д.т.н., Закиров М.З.

2.3. к.п.н., Козырева О.А.

2.4. к.с.н. Мухамадеева З.Ф.

2.5. к.э.н. Сукиасян А.А.

2.6. DSc.,PhD Terzиеv V.

2.7. д.и.н. Юсупов Р.Г.

3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:

2.1. Киреева М.В.

2.2. Ганеева Г.М.

2.3. Носков О.Б.

4. В недельный срок после каждой конференции подготовить отчет о ее проведении.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im>

||

+79677883883

||

info@ami.im

Исх. N 08-05/16 | 08.05.2016

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

Новая наука: проблемы и перспективы

состоявшейся 4 мая 2016 г.

1. Международную научно-практическую конференцию «Новая наука: проблемы и перспективы» 4 мая 2016 г. признать состоявшейся, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 245 статей, из них, в результате проверки материалов, было отобрано 200 статей.

3. Участниками конференции стали 245 делегатов из России и Казахстана.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.