



**АГЕНТСТВО
МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 2412-9747

**НОВАЯ НАУКА:
ОПЫТ, ТРАДИЦИИ, ИННОВАЦИИ**

**Международное научное периодическое издание
по итогам
Международной научно-практической конференции
24 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: ОПЫТ, ТРАДИЦИИ, ИННОВАЦИИ: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (24 мая 2016 г, г. Омск). / в 3 ч. Ч.1 - Стерлитамак: АМИ, 2016. – 294 с.

Международное научное периодическое издание «НОВАЯ НАУКА: ОПЫТ, ТРАДИЦИИ, ИННОВАЦИИ» составлено по итогам Международной научно-практической конференции, состоявшейся 24 мая 2016 г. в г. Омск.

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.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Александрова Н.С.,

студент 4 курса бакалавриата
направления «Менеджмент»

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Малый бизнес представлен совокупностью предпринимателей, не являющихся составной частью монополистических структур и играющих по сравнению с последними второстепенную роль в экономике государства. Однако без развития данного сегмента экономики невозможно достижение устойчивого социально - экономического развития страны. Кроме того, малый бизнес традиционно рассматривается как питательная среда для развития, адаптации и распространения инноваций, в связи с чем наличие в стране адекватно функционирующей предпринимательской среды является одним из наиболее значимых условий технологической модернизации и перевооружения экономики [1, 213]. Это возможно, поскольку предпринимательство представляет собой «принципиально новый тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты», подчеркивая, тем самым его инновационную составляющую» [7, 69].

Зависимость качества предпринимательской среды и развития малого бизнеса от достижений системы образования известна и изучена достаточно детально, что находит отражение в различных научных публикациях. Так, например, О.В. Скориковой была обоснована потребность в качественном наполнении процесса подготовки современных профессионалов, а также выделены его ключевые элементы, представленные проектным, организационным и контрольным блоками [10], – то есть теми компетенциями, которые востребованы для создания у населения внутренних стимулов к развитию малого бизнеса. Как отмечает цитируемый автор, «особую значимость приобретают навыки управления производством, обеспечение эффективности принятия управленческих решений в ситуациях временного и ресурсного дефицита, противоречивости поступающего объема информации» [9, 116].

Хорошо развитый малый бизнес в различных секторах экономики усиливает роль и авторитет отечественного товаропроизводителя и, как следствие, способствует повышению его конкурентоспособности в том числе и на мировом рынке, что является важной составляющей экономической безопасности страны в целом. Поэтому перед как перед федеральными, так и перед региональными властями стоит общая большая и важная задача - поддержать малый бизнес в России и вывести его на новую, конкурентоспособную ступень развития, что даст необходимый экономический потенциал нашей стране.

Т.М. Малева и Л.Н. Овчарова подчеркивая необходимость всесторонней поддержки развития малого и среднего бизнеса, отмечают, что в первую очередь она должна реализовываться «за счет формирования дружественной институциональной среды:

налоговый режим, снятие административных барьеров, использование институтов развития для массового кредитования, страхования и обеспечение доступа к дорогим производственным неденежным активам через механизмы лизинга и аренды и пр.» [5, 16].

На рис. 1 отражены параметры институциональной среды малого предпринимательства в 2015 году. Данные приведены без учета микропредприятий, а также без учета изменений критериев отнесения организаций к субъектам малого и среднего предпринимательства, установленных Федеральным законом от 29.06.2015 № 156 - ФЗ и постановлением Правительства Российской Федерации от 13.07.2015 № 702.

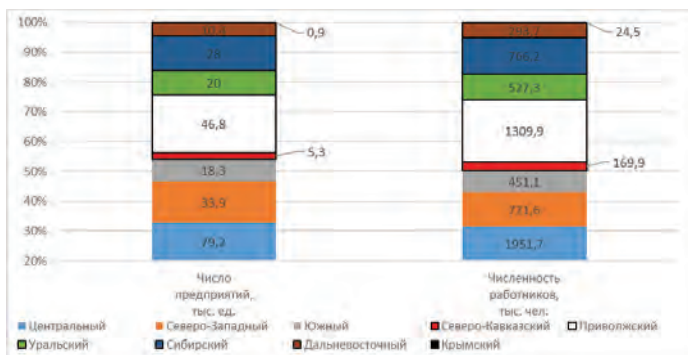


Рис. 1. Распределение численности малых предприятий и количества занятых на малых предприятиях по федеральным округам в 2015 году [3]

Очевидно, что наибольшая доля малых предприятий и занятых в них приходится на Центральный федеральный округ, причем такое соотношение относительно стабильно в динамике. Тем не менее, с точки зрения результативности деятельности, а также относительных характеристик в сегменте малого бизнеса прослеживаются некоторые примечательные характеристики.

Так, Центральный федеральный округ лидирует не только по абсолютному объему оборота малых предприятий, но и по удельному в пересчете на одного работника: 3,55 млн. руб. за год, тогда как минимальные обороты зафиксированы в Крымском федеральном округе – 1,73 млн. руб. на одного работника малых предприятий при среднем значении на уровне 2,51 млн. руб. (см. таблицу). Остальные федеральные округа в большей степени консолидированы вокруг среднего значения оборотов малого предпринимательства в пересчете на душу населения.

Таблица

Структура оборота малых предприятий и их инвестиций в основной капитал в разрезе федеральных округов

Федеральный округ	Оборот, млн. руб.		Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	
	Всего	На 1 работника	Всего	На 1 работника
Центральный	6937955,6	3,55	127760	1,6

Северо - Западный	2017012,8	2,80	14528,7	0,4
Южный	1311657	2,91	38297,5	2,1
Северо - Кавказский	379787,5	2,24	21378,8	4,0
Приволжский	2879985,6	2,20	125627	2,7
Уральский	1424533,5	2,70	21144	1,1
Сибирский	1610146	2,10	48740,8	1,7
Дальневосточный	688866,2	2,35	10244,5	1,0
Крымский	42493,5	1,73	1547	1,7

С точки зрения среднедушевых инвестиций в основной капитал лидером является Северо - Кавказский федеральный округ, где в 2015 г. данный показатель составил 4,0 млн. руб. на одного работающего в малом бизнесе, что в 2,2 раза превышает среднее значение 1,8 млн. руб. Наименьшие инвестиции на одного работающего отмечены в Северо - Западном (0,4 млн. руб. на одного работающего) и Дальневосточном (1,0 млн. руб. на одного работающего) федеральных округах. Описанная ситуация является продолжением тех тенденций, начало которых было положено в середине 2000 - х годов с попытками создать воспроизводственный базис северокавказский регионов [4] силами малого предпринимательства.

Применительно к инвестициям в основной капитал принято считать, что малый бизнес более эффективен в управлении имущественным комплексом. Число факторов, учитывающихся при оценке эффективности как управления инвестиционными проектами, так и самого проекта, чрезвычайно многообразно. Так, Т.Г. Шелкунова и С.С. Камбердиева при оценке факторов учитывают как падение стоимости средств, так и влияние макросреды [12, 110].

Так, в работе Д.О. Воронцова в качестве ведущей причины «неэффективного управления имущественными комплексами крупных предприятий в государственной собственности является недостаточная мотивация и отсутствие материальной ответственности руководителей, поскольку ... даже при полном провале деятельности и банкротстве ему грозит административное взыскание» [2, 7], тогда как малый бизнес зачастую предполагает совмещение владения и руководства в одном лице, что делает невозможной описанную ситуацию.

В настоящее время положение малого и среднего предпринимательства особенно остро зависит от политических решений, обсуждающихся на разных уровнях. Речь идет, в частности, о пересмотре налогового бремени малого бизнеса, поскольку одним из факторов, тормозящих экономический рост, по мнению Т.М. Малевой и О.В. Синявской, является демографический фактор, который на протяжении длительного времени заставлял поддерживать высокий уровень налоговых тарифов на работодателя [6, 14]. Однако не все политические решения отнесены к компетенции высшего руководства страны. По мнению А.Г. Поляковой, в чьих работах исследованы аспекты применения vision - технологий для конструирования перспективных образов развития территорий, одним из вариантов развития городов может стать модель, именуемая «Маленький Китай – регион малых и средних форм хозяйствования». Эта модель предполагает гармоничную структуру экономики, которая включает несколько крупных предприятий и множество малых, стимулирует предпринимательскую инициативу, дает возможность построения

разнообразных кластеров [8, 19]. Кластеры же, в свою очередь, обеспечивают позитивное влияние на рост показателей социально - экономического развития регионов их базирования [11, 261].

Ведение западными странами экономических санкций против России и последующие ответные ее антисанкционные действия, с одной стороны создают проблемы для экономики, но в то же время, открывают новые горизонты развития бизнеса. От санкций в отношении России, предпринятых ЕС и США, пострадают в большей мере не государственные банки и компании, как ожидалось, а средний и малый бизнес, который не имеет прямого выхода на рынок капитала. Соответственно необходимо государству обеспечить больше возможностей выхода на рынок для бизнеса внутри страны.

Список использованной литературы

1. Александрова А.И. Роль предпринимательской среды в инновационном развитии. // Проблемы современной экономики. 2013. № 3.
2. Воронцов Д.О. Проблемы и пути развития системы управления имуществом унитарных предприятий промышленности // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2013. № 1. С. 5 - 12.
3. Институциональные преобразования в экономике / Статистический бюллетень. – М.: Росстат, 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/# (на 22.04.2016 г.)
4. Камбердиева С.С., Кабисов К.А., Хетагуров Г.В. Становление и развитие предпринимательства в РСО - Алания. Устойчивое развитие горных территорий. 2012. № 3. С. 90 - 94
5. Малева Т., Овчарова Л. Рекомендации по долгосрочным и краткосрочным мерам в социальной политике. // Экономическая политика. 2010. № 1. С. 15 - 26.
6. Малева Т., Синявская О. Пенсионная реформа в России: о политической экономии популизма. // Отечественные записки. 2005. № 3. С. 14.
7. Мирзабекова М.Ю. Предпринимательство: особенности развития в современных условиях. // В сборнике: Современные проблемы социально - экономического развития сборник материалов 4 - й Международной научно - практической конференции. 2014. С. 68 - 72.
8. Полякова А.Г. Vision - технология как инструмент перспективного развития региона. // Экономический журнал. 2011. Т. 22. № 2. С. 12 - 20.
9. Скорикова О.В. Проблема ответственности в деятельности управленческих кадров. // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Философия. Психология. Педагогика. 2012. Т. 12. № 3. С. 115 - 118.
10. Скорикова О.В. Управление качеством профессиональной подготовки будущих специалистов: теоретический анализ проблемы. // Вестник Саратовского областного института развития образования. 2016. № 1 (5). С. 165 - 170.
11. Сорокина Г.П., Редин Д.В. Формирование кластеров автомобильной промышленности как фактор социально - экономического развития региона. // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2009. Т. 1. № 2. С. 260 - 264.

12. Шелкунова Т.Г., Камбердиева С.С. Особенности оценки влияния системы факторов при реализации инвестиционных проектов в горнодобывающей промышленности // Устойчивое развитие горных территорий. 2013. № 1. С. 106 - 113.

© Александрова Н.С., 2016

Алич А.Д.,
студентка 2 курса магистратуры
Институт экономики и управления
(СП) ФГУАО ВО
«Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского»
г. Симферополь, Республика Крым, РФ

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Целью данного исследования является изучение тенденций развития рынка банковских продуктов и услуг в Российской Федерации в современных условиях развития экономики

Актуальность данной темы заключается в том, что в современных условиях развития рыночной экономики банковские услуги и продукты являются одними из самых важных источников доходов банковской деятельности, а так же удовлетворения потребностей всех клиентов банка.

Задачи, поставленные при выполнении работы :

- рассмотреть основные направления развития банковских продуктов и услуг
- сделать сравнительный анализ продуктов банка в России и за рубежом;
- описать основные проблемы развития банковских продуктов и услуг;
- определить основные тенденции развития рынка банковских продуктов и услуг

Одной из самых обсуждаемы тем в развитии экономической сферы является развитие рынка банковских продуктов и услуг в Российской Федерации.

В последние года на российском рынке банковских услуг и продуктов сложились такие тенденции:

- быстрое развитие информационных, банковских технологий, которые позволяют банкам расширять свой ассортимент предоставляемых услуг и продуктов;
- перестройка финансового и банковского секторов, характеризующаяся появлением новых сегментов рынка;
- повышение финансовой грамотности клиентов. Улучшение ассортимента банковских услуг и продуктов происходит за счет высоких темпов роста глобализации и интеграции экономических процессов во всём мире[4].

Таким образом российский рынок характеризуется выделением новых сегментов. В каждом новом сегменте есть своя база клиентов, которая представляет собой определённое число клиентов банка, у которых открыты банковские счета, карты, открыты депозиты и выданы кредиты. Если учесть все перемены в предпочтениях клиентов, быстрый рост

развития технологий и постоянное изменение состояния конкурентной среды, банку становится невыгодным предлагать клиентам уже давно используемые услуги и продукты.

Поэтому каждому банку располагать собственными технологиями и идеями, чтобы разработать что - то новое или усовершенствовать уже имеющееся. Например, для того чтобы усовершенствовать кредитование ,не обязательно создавать новые виды кредитов или разрабатывать новые условия, а стоит всего лишь улучшить уже имеющиеся, внести коррективы ,необходимые для удовлетворения новых потребностей клиентов. Существует большое количество факторов, которые вынуждают банки создавать новые продукты, таким образом требования клиентов – это именно тот фактор, который обладает наибольшим влиянием. Чтобы узнать все более новые желания и потребности клиентов. Банку необходимо проводить опросы, рассылать письма, постоянно поддерживать связь с ними. Так же банки должны следить за ассортиментом своих конкурентов, продукты услуги, тем самым расширяя свою базу. Также узнать о желаниях клиентов можно с помощью обслуживающего персонала, который находится в повседневном непрерывном контакте с клиентами. Поэтому для увеличения еще большего числа клиентов банки должны создавать консультативные отделы или открывать разделы на своих сайтах, где потенциальный клиент сможет получить исчерпывающие и понятные ответы на все интересующие его вопросы. С каждым годом увеличивается количество людей, которые используют пластиковые карточки, поэтому необходимо увеличит количество банкоматов и касс, особенно в местах массового скопления людей. Так же для увеличения клиентской базы банкам необходимо увеличивать объемы кредитования населения и расширять ассортимент своих кредитных продуктов, проводя постоянные рекламные акции для информирования населения о существующих продуктах и условиях их получения. Наиболее перспективными видами кредита В российской федерации на сегодняшний день являются ипотечные, образовательные и автокредиты, а также так называемые накопительные схемы, которые предполагают выдачу кредита после накопления клиентом банка на своём депозитном счету определённой суммы денежных средств.[3] Российские банки сильно отстают в развитии от банков других стран. Сократить разрыв в отставании возможно в том случае, если использовать новые идеи и современные технологии и внедрять их в банковскую сферу. Внедрение такого опыта банков зарубежных стран в практику банков Российской Федерации также способно оказать положительное влияние на их деятельность и помочь в формировании и развитии российского рынка банковских услуг и продуктов в таких областях, как: банковские счета и карты, интернет банкинг, консультация клиентов по финансовым вопросам, хеджирование рисков. В данный период времени российские банки уже активно используют в своей работе опыт банков зарубежных стран. Начинают успешно развиваются все виды электронных услуг, так называемый интернет банкинг.

Однако, по - прежнему, основной проблемой рынка банковских услуг и продуктов в РФ остаётся неинформированность и неграмотность населения, а также недостаточное развитие банковских технологий. Решить эти проблемы возможно при помощи внедрения банковских инноваций [3].

Несмотря на это, опыт российских банков в разработке банковских технологий очень ограничен по причине строго действующего законодательства, которое не позволяет разрабатывать, внедрять и использовать в полной мере новые банковские услуги, так как они не предусмотрены действующим законодательством . Всё это негативно влияет на деятельность банков и на развитие банковского сектора в целом, замедляет развитие рынка банковских услуг и продуктов , при том, что финансовый и банковский сектор сами по себе развиваются очень быстро: возрастает количество банков, универсализируется их

деятельность, становится востребованным индивидуальный подход к каждому клиенту. Именно поэтому большую роль в развитии российского рынка имеет опыт банков зарубежных стран в области разработки и внедрения услуг и продуктов в банковский сектор.[5]

На рисунке 1 изображен график известности банковских продуктов и в услуг в РФ на сегодняшний день. Как мы видим традиционные банковские услуги более востребованы, нежели инновационные и новые продукты. Поэтому для своего развития банкам необходимо внедрять новые рекламные акции „размещать на своих сайтах более подробную информацию о новейших технологиях и продуктах, чтобы каждый потенциальный клиент смог рассмотреть для себя выгоду от этих продуктов.



Источник: разработано автором на основании данных финансовых исследований
Рисунок 1. Уровень известности банковских услуг в РФ в современных условиях

На данный момент в Российской Федерации существуют такие банки, которые смогли бы правильно применить опыт банков зарубежных стран, благодаря чему смогли выйти на международный рынок банковских продуктов и услуг. Такими банками являются Сбербанк России, Росбанк, ВТБ24 – именно эти банки предоставляют широкий ассортимент услуг и продуктов для экспортёров, благодаря чему они смогут без проблем поддерживать международные кредитно - финансовые и расчётно - платёжные отношения с банками зарубежных государств. [3]

В результате проведения данной работы можно выделить основные пути повышения качества продвижения банковских продуктов и услуг на территории Российской Федерации:

- разработка новых путей развития многоканального сервиса обслуживания клиентов банка.
- непосредственное применение опыта зарубежных банков, который окажет положительное влияние на деятельность и уровень обслуживания банков.
- внедрение новых возможностей обслуживания клиентов, внедрение интернет - банкинга и его активное использование
- стандартизация и автоматизирование процесса предложения отдельных банковских услуг;
- разработка новых путей реализации банковских товаров и услуг, разработка стратегий для увеличения спроса на эти продукты и услуги.

- активное проведение новых рекламных акций, информирующих население о более новых товарах и услугах
- увеличение спектра банковских продуктов и услуг, а так же повышение качества обслуживания

Вывод

к основным проблемам развития российского рынка банковских продуктов и услуг следует отнести: несовершенная законодательная база, низкий уровень грамотности населения, несовершенная технологическая база и т.д.. Таким образом можно отметить, что развитие рынка банковских продуктов и услуг нуждается в совершенствовании своей деятельности и ее регулирования. Банках необходимо наладить процедуру информирования своих клиентов, как постоянных, так и потенциальных о внедрении новых продуктов, что приведет к увеличению спроса на эти продукты и услуги. А так же применение зарубежного опыта в своей деятельности, для ее непосредственного улучшения.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» № 395 - I от 2 декабря 1990 г.
2. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» № 86 - ФЗ от 10 июля 2002 г
3. Дзанолова Б.С. Новые банковские продукты и проблемы их внедрения на Российском рынке // Актуальные проблемы теории и практики.–2012. – №2. – С. 14– 16. 3.
4. Евсеева Н.В. Особенности развития банковских услуг в России. // Банковский маркетинг. – 2012. 2.
5. Самойлова Т. Банки и банковские продукты // Популярные финансы. – 2014. - № 3. - С.23– 26. 4.

© Алич А.Д., 2016

Артемьева К.С.,

магистрант 1 курса

Инженерная школа, направление Инноватика,

специальность Инвестиционный инжиниринг

Дальневосточный федеральный университет,

г. Владивосток, о. Русский, Российская Федерация

ИЗМЕНЕНИЯ В ПРОВЕДЕНИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА СУДОРЕМОНТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ISO 9001:2015

Согласно требованиям стандарта ISO 9001 проведение внутренних аудитов производится системно, а также по специально разрабатываемым программам. Аудит является оценкой результативности системы менеджмента качества, который должен производиться «через запланированные интервалы времени» [1]. Таким образом, оценка результативности проводится в плановом порядке и по истечению некоторого времени, по документированным результатам этой деятельности.

В соответствии с требованиями ISO 19011 высшее руководство предприятия назначает ответственных за разработку программ аудитов, определяет цели программ аудитов и

выделяет ресурсы для их обеспечения. Подобное участие руководства даёт гарантию того, что цели предприятия согласованы с целями программ аудитов [2]. Целями программ аудитов могут быть не только оценка и улучшение результативности СМК, но и повышение её эффективности [3].

В соответствии со стандартом ISO 9001, организация должна проводить измерения, мониторинг и документирование результатов своей деятельности. В качестве информационной основы для оценки результативности системы менеджмента качества могут использоваться полученные фактические сведения. А именно:

1. Документированная информация по результатам мониторинга и измерений выпущенной продукции;
2. Информация по удовлетворённости потребителей;
3. Данные по результатам мониторинга и измерений выполненных процессов, касающихся создания ценности продукции или услуги (Например, производство, разработка технологии, проектирование и т.д.);
4. Результаты выполнения требований ISO 9001 по поддержанию, разработке и улучшению процессов системы менеджмента качества, касающиеся выпуска продукции и оказания услуг (документирование информации о процессах по профилю деятельности организации);
5. Итоговые данные по мониторингу и измерению внешнего обеспечения (закупка материалов и комплектующих изделий);
6. Результаты выполнения требований ISO 9001 по поддержанию, формированию и улучшению СМК, касающиеся управления деятельностью предприятия (разработка политики в области качества, оценка и улучшение своей деятельности);
7. Документированная информация по выполнению требований организации по разработке, обеспечению и выполнению процессов СМК, которые касаются выпуска конкретной продукции оказания определённых услуг;
8. Результаты выполнения собственных требований по управлению своей деятельностью, которая учитывает специфику и накопленный опыт организации.

Оценка результативности системы менеджмента качества при проведении внутренних аудитов является обязательным требованием стандарта ISO 9001. Также и для органа по сертификации такая оценка – это необходимое условие для сертификации СМК на соответствие требованиям стандарта ISO 9001 [4].

На судоремонтном предприятии выбор объекта и планирование внутренних проверок осуществляется на основе годового план - графика проведения внутренних аудитов СМК организации. Годовой план - график проведения внутренних аудитов составляется таким образом, чтобы в течение года были проведены проверки всех процессов системы менеджмента качества, которые входят в основополагающий стандарт организации, с учетом статуса и важности процессов и участков, подлежащих аудиту, а также результатов предыдущих аудитов.

Перед проведением внутреннего аудита руководитель группы аудиторов разрабатывает проект программы проведения внутреннего аудита в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 19011, согласовывает его с руководителем подразделения и утверждает за три дня до проведения аудита. В программе обосновывается цель аудита, сроки его проведения, состав группы аудиторов, объекты аудита.

Результаты проведения внутреннего аудита на судоремонтном предприятии отражаются в акте о его результатах, на основании которого, при выявлении несоответствий разрабатываются корректирующие действия, направленные на их устранение. Помимо

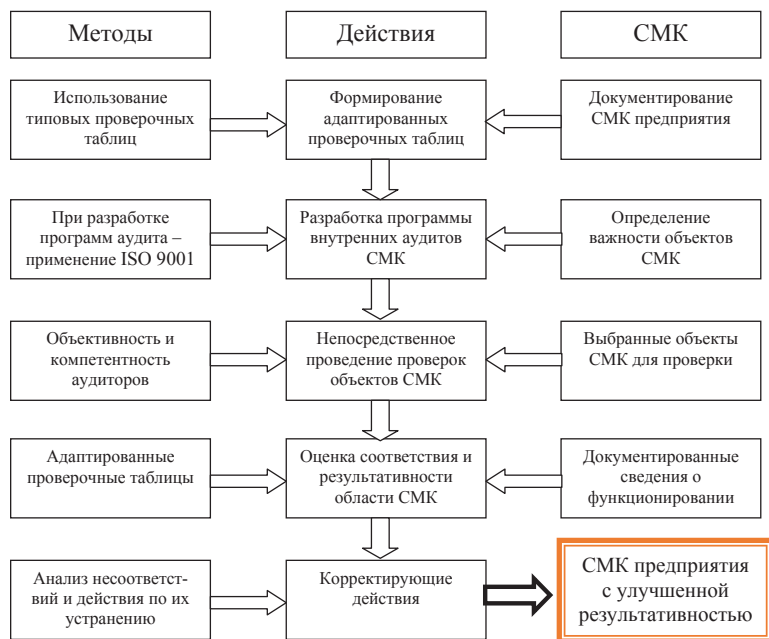
этого по результатам проведения проверки в 3 - х дневный срок издается распоряжение по подразделению с корректирующими действиями, ответственными исполнителями и сроками исполнения.

Все службы и подразделения организации по своему назначению и функциям должны служить содействию и реализации требований стандарта ISO 9001, который представляет модель для построения, организации и функционирования СМК. Соответственно те службы и подразделения, которые не отвечают этому требованию, подлежат критическому анализу, который касается их соответствия и целесообразности существования.

При переходе на новый ISO 9001 необходимо провести процесс адаптации типовых проверочных таблиц к особенностям деятельности судоремонтного предприятия, проведения внутренних аудитов, анализы и улучшения результативности системы менеджмента качества организации с помощью корректирующих действий. Основная задача заключается в переходе к таким проверочным таблицам, которые будут учитывать особенности предприятия, то есть адаптированные проверочные таблицы.

В процессе перехода необходимо провести анализ задач и функций каждой службы и подразделения, после чего составить адаптированные проверочные таблицы.

Порядок действий организации по оценке, анализу и улучшению результативности СМК представлен в схеме 1:



На вышеизложенной схеме представлен порядок действий предприятия, направленный на формирование адаптированных проверочных таблиц и дальнейшей оценке, анализу и улучшению результативности СМК. После создания комплекта адаптированных таблиц предприятие может планировать и проводить внутренние аудиты с целью проверки соответствия своей системы менеджмента качества установленным требованиям и оценки её результативности.

Для проверки соответствия и оценки результативности деятельности организации по требованиям стандарта ISO 9001:2015 осуществляется сбор данных, которые в последующем заносятся в таблицу в определённой последовательности (табл. 1).

Таблица 1

Табличная форма для проверки соответствия и оценки результативности деятельности организации по требованиям стандарта ISO 9001:2015

№ п/п	Деятельность			Проверки и оценки		
	Ссылка на пункт ISO 9001	Требуемые действия организации	Ссылка на составленный документ	Наличие документа	Соответствие документа требованиям	Результаты выполнения требований
1	2	3	4	5	6	7
1						
...						
N						

В заключение следует отметить, что благодаря выполненной программе внутренних аудитов и корректно заполненным адаптированным проверочным таблицам можно предоставлять информацию о том, какие проверки уже были проведены, тем самым позволяя запланировать следующие программы аудитов. Благодаря их последовательному осуществлению будут охвачены и последующие проверки, доведя их число до 100 % . При последовательном устранении несоответствий по всем проведённым внутренним аудитам, которые включены в проверочные таблицы, можно приблизиться к 100 % их выполнению и соответствующему улучшению результативности системы менеджмента качества.

Список использованной литературы

1. ISO 9001:2015. Системы менеджмента качества. Требования.
2. ГОСТ Р ИСО 19011 - 2012. Руководящие указания по аудиту систем менеджмента
3. Камышев А.И. Повышение роли службы качества в обеспечении результативности, эффективности и успеха организации // Методы менеджмента качества. – 2013. – №7. – С. 4–10.
4. ИСО / МЭК 17021:2011. Оценка соответствия. Требования к органам, осуществляющим аудит и сертификацию систем менеджмента.

© Артемьева К.С., 2016

Басос С. О.,

3 курс ИАиД СФУ

Научный руководитель: к.э.н. Старова О. В.

Сибирский Федеральный Университет

г. Красноярск, Россия

АПТЕЧНЫЕ ЛЕКАРСТВА И МЕДИЦИНСКИЕ ПРЕПАРАТЫ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

В декабре 2015 году правительство России во главе с Дмитрием Медведевым подписало Постановление [1], которое ограничивает закупку иностранных аналогов лекарств. В

документе, в частности, подчеркивается, что целью нововведения является развитие отечественной фармацевтической отрасли. Новые правила, как пишет газета "Интерфакс" [2], распространяются только на лекарства, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов. На практике действие постановления в первую очередь ощутят пациенты с заболеваниями крови, нервной системы, диабетом и онкологией. Многие эксперты считают, что эта мера может обернуться ростом смертности и болезней россиян. Ведь чаще всего российские аналоги лекарств либо менее действенны, либо дают кучу побочных эффектов. В этом списке более сотни наименований. Его даже несколько раз расширяли. Если раньше в списке были бинты, трости, костыли, антисептики. То сейчас действительно серьезные медицинские изделия: инкубатор интенсивной терапии для новорожденных, протезы клапанов сердца, рентгеновские аппараты. Однако пользоваться иностранными изделиями по постановлению, будет можно, если нет аналогов в России, Армении, Казахстане и Белоруссии. В России есть немало предприятий, которые производят протезы. Они не совершенны, но обходятся гораздо дешевле, чем импортные искусственные конечности. Протезы отечественного производства не слишком функциональны. Особенно это касается искусственных рук. Они способны лишь сгибаться в нескольких местах, а также поддерживают функцию захвата предметов. Точные операции с их помощью невыполнимы. На сегодняшний день за границей создают протезы, при помощи которых человек может не только вести активный образ жизни, но даже заниматься спортом. Они пока что не способны полноценно заменить потерянную конечность, но их функциональность постоянно растет. Современные искусственные руки способны: писать; держать чашку, не расплескивая жидкость; срывать ягоды с деревьев; подтягиваться на перекладине. Отличие не только в функциональности, но и во внешней характеристике.

Жаропонижающее «ибупрофен» входит в перечень необходимо важных лекарств. Его средняя цена в городских аптеках 15 рублей [3]. Согласитесь, любой человек может его позволить. Однако сейчас, когда рубль продолжает падать, встретить его на полках аптечных киосков – практически невозможно. «Дефицит» - говорят фармацевты. А дело в том, что стоимость медикаментов, которые входят в тот самый перечень жизненно важных, устанавливает государство. Однако производятся они из импортного сырья. Предприятиям просто не выгодно этого делать, доллар растет. Получается работа себе в убыток. С декабря 2015 года выпуск бюджетных лекарств прекратили несколько фармацевтических компаний. Так, например, препарат «преднизолон» производился на шести заводах в России, сейчас остался лишь один. Остальные закрылись без объяснения причин. Это лекарство используется для лечения ревматоидного артрита, воспаления суставов. Он так же пару месяцев назад пропал из аптек не только в Красноярске, но и в Москве, Санкт Петербурге. Чуть позже поставки возобновились, однако как один работающий завод сможет снабдить всю Россию не известно. Человек, который испытывает сильные боли, не смотря на то, что привык к своим более бюджетным лекарствам, вынужден будет потратиться на более дорогой аналог. Например, аналог ибупрофена – импортный «нурофен», стоимость упаковки 12ти таблеток 150 рублей. Это получается в 10 раз дороже отечественного. Заметим, что на ценник существенно влияет и упаковка даже если сам препарат не дорогостоящий и весь его состав производится у нас в России. Для сравнения, в бумажной ленте препарат может стоит 7 рублей (цитрамон «п»), активированный уголь), а в

блистере и в коробке ровно в два раза дороже. Во многих зарубежных странах препараты продаются все в одинаковой упаковке (пластиковые баночки), это позволяет значительно экономить не только производителю, но и покупателю. Эксперты заявляют, к концу 2016 года (когда запасы будут полностью исчерпаны), может возникнуть дефицит лекарств. Ценники на импортные лекарства фармацевтам приходится менять часто, всему виной опять же доллар. С января 2015 года они возросли в среднем на 30 - 50 % . Многие аптечные сети часто устраивают акции на дорогие препараты, делают скидку. Самые серьезные препараты – диабетические, онкологические, использующиеся при трансплантации органов – в основном импортные. И их в любом случае будут покупать. Большинство медицинских работников считают, что брать сильнодействующие лекарства (от гриппа, обезболивающие, и т.п.) лучше импортные. У нас в стране плохо развита фармацевтическая промышленность. Около 80 % всех препаратов – это импорт. Но что делать, когда даже импортные лекарства купить просто невозможно

Помимо недостаточного финансирования здравоохранения, в России также не хватает практикующих врачей. За 2013 - 2014 годы число врачей в государственных и муниципальных учреждениях сократилось на 23 тысячи. При этом их дефицит и так составлял 25 % от необходимого. К тому же в РФ сейчас существует дефицит коек и их структура не оптимальна. Общее число стационарных коек за два года уменьшилось на 85 тысяч. В деревнях, селах попросту нет узконаправленных специалистов. Те же хирурги и то приезжают на несколько рабочих дней. Среди причин – низкая заработная плата. Это не только в муниципальных больницах, но и в частных. Их тоже затронули последствия экономического кризиса. Чувствуют изменения и дантисты. Практически 90 % оборудования и медикаментов – импортные. Завести сейчас материалы для изготовления пломб не выгодно не только владельцам стоматологических клиник, но и пациентам. Покупать не будут. Хотя если говорить о качестве, то оно очевидно.

Подводя итог работы, хочется отметить, что здравоохранение в России в связи с экономическим кризисом перестало развиваться, настал период застоя. Не смотря на то, что выделения денежных средств из федерального бюджета увеличилось (в 2014 году – 1,72 триллиона рублей, в 2016 - 2,5 триллиона рублей), Из за падения курса рубля и приведенных фактов, можно сделать вывод, что увеличение бюджета помогло лишь удержать уже существующий уровень развития сферы здравоохранения, что бы не допустить падения. Увеличение пошло на компенсацию затрат закупок зарубежного сырья, субсидирования лекарственных препаратов, индексирования зарплат работников здравоохранения.

Список используемой литературы:

1.Постановление Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2015 г. № 1289 г. Москва "Об ограничениях и условиях допуска происходящих из иностранных государств лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд"

2. Газета Интерфакс // «Правительство РФ ограничило допуск иностранных лекарств к госзакупкам // <http://www.interfax.ru/russia/482763>

3. Интернет сайт аптеки // Стоимость лекарственного препарата «Ибупрофен» // <http://www.aptekanadom.com/>

4. Список лекарственных препаратов запрещенных для ввоза в Российскую Федерацию без специального разрешения // http://www.medical-promotions.de/lekarstva_RF.shtml

© Басос С. О., 2016

Баташев Р.В.

ассистент

Института экономики и финансов ЧГУ,

г. Грозный, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Налог на прибыль организаций обоснованно считается одним из важных источников пополнения бюджетов на субфедеральном уровне. В этом проявляется его фискальная функция. Как прямой налог, взимаемый с реальных доходов организаций, налог на прибыль организаций оказывает большое влияние на результаты финансовой деятельности хозяйствующих субъектов, уменьшая экономическую выгоду последних. Учитывая данное положение, налогоплательщики осуществляют целенаправленное планирование налога на прибыль как законными, так и незаконными способами оптимизации, что приводит к возникновению большого количества проблем для налоговых администраций, связанных с его администрированием. Для совершенствования налогового администрирования налога на прибыль организаций налоговыми органами необходимо проводить постоянный анализ совершаемых налогоплательщиками налоговых правонарушений.

Четко налаженная система налогового производства, которая представляет собой совокупность способов, средств, технических приемов, методов и методик, с помощью которых налогоплательщик исполняет свою обязанность, способна обеспечить в полном объеме реализацию налогового потенциала администрируемых налогов. Только качественное налоговое администрирование, включающее в себя, в первую очередь, налоговый контроль, имеющий цель профилактики налоговых нарушений и применения налоговых санкций, а также анализ налоговых правонарушений, способно создать условия для нормального функционирования налогового производства.

Как мы знаем, налоговое администрирование представляет собой механизм «противостояния» двух «противоположностей» - государство в лице налоговых органов и налогоплательщики. Поэтому анализ проблемных сторон администрирования налог на прибыль необходимо проводить как в работе налоговых органов, так и в деятельности налогоплательщиков.

И так, проведенный анализ контрольной работы налоговых органов позволили сделать вывод о том, что одной из основных проблем налогового администрирования налога на прибыль организаций является осуществляемый не в полной мере налоговыми органами в ходе проведения камеральных проверок налоговых деклараций по налогу на прибыль

организаций контроль за полнотой формирования налогоплательщиками налоговой базы по налогу на прибыль, а также за правильностью заполнения налогоплательщиками налоговых деклараций по налогу на прибыль.

При проведении камеральных налоговых проверок налоговыми органами не в полной мере проводится работа по истребованию пояснений налогоплательщиков для проверки обоснованности признания расходов по операциям, финансовые результаты по которым учитываются в соответствии с п.3 ст.268 Налогового кодекса убытков от реализации амортизируемого имущества в текущем и в предыдущих налоговых периодах. Так же территориальными инспекциями ФНС России не в полном объеме проводится работа по истребованию пояснения по правомерности включения в состав расходов, связанных с производством и реализацией, расходов на капитальные вложения при отсутствии увеличения стоимости основных средств.

При расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль налогоплательщиками часто допускается превышения расходов по данным деклараций по налогу на прибыль «Расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида, в том числе процентов, начисленных по ценным бумагам и иным обязательствам, выпущенным налогоплательщиком» над данными бухгалтерской отчетности. По указанным нарушениям налоговыми органами необходимо запрашивать пояснения у налогоплательщиков о причинах таких расхождений.

Также при формировании налоговой базы налогоплательщиками часто допускаются значительные расхождения (более, чем на 20 %) доходов от реализации по данным налоговых деклараций по налогу на прибыль над налоговой базой, заявленной в декларациях по НДС за соответствующие налоговые периоды. В целях профилактики налоговым органам необходимо проводить постоянную работу по исследованию причин подобных нарушений.

Также не в полном объеме не осуществляется сверка сопоставимых показателей, отраженных налогоплательщиками в декларациях по земельному налогу, налогу на имущество юридических лиц, транспортному налогу с суммой начисленных налогов и сборов, отраженных в составе прочих расходов в соответствии со ст. 264 Налогового кодекса РФ, при отсутствии у данных налогоплательщиков филиалов и имущества на территории разных субъектов Российской Федерации.

Отдельным направлением в контрольной деятельности налоговых органов является проверка деклараций по налогу на прибыль с нулевыми показателями. При проведении камеральных проверок деклараций по налогу прибыль с «нулевыми» показателями и единой упрощенной декларации, представляемой при отсутствии финансово - хозяйственной деятельности, особое внимание следует уделять исследованию вопроса не отражения суммы полученных доходов в налоговой декларации, при сопоставлении имеющейся информации из банков о сведениях по движениям денежных средств на расчетных счетах организаций.

Указанные проблемы в сфере администрирования налога на прибыль организаций требуют своего решения на законодательном уровне, так как администрирование налога на прибыль должно способствовать положительным изменениям в предпринимательской сфере общества, когда экономика вошла в период реального роста. Налог на прибыль

должен быть адекватен решению поставленных экономических задач, при этом стабильность налогового законодательства должна стать их основополагающим звеном.

© Баташев Р.В., 2016

Бедовый А. С.

магистрант 1 - го года обучения
факультет технологического менеджмента и инноваций,
Университет ИТМО,
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Становление теоретических концепций предпринимательства или предпринимательской деятельности обычно связывается с экономической наукой, что является правильным лишь отчасти, поскольку, начиная с XVIII века, предпринимательство исследовалось в самых разных контекстах и не только в экономическом, но и социологическом, историческом, психологическом. Экономисты были лишь первыми, кто начал заинтересоваться данным вопросом.

Однако до сегодняшнего дня предпринимательство является феноменом, а потому экономическая теория не может приписать себе заслуг по созданию теории предпринимательства. Среди всех известных направлений экономической мысли предпринимательство не было предметом их исследования. Меркантилисты были озадачены проблемами обогащения государства, политическая экономия изучала отношения между основными политическими классами по поводу производства, распределения, обмена и потребления богатства[7], неоклассическая теория, является, прежде всего, теорией цены, а всевозможные институционально - социальные ветви изучают институты. Некоторым исключением можно считать австрийскую школу, но в ее трактовке предпринимателем является тот, кто что - то предпринимает, т.е. действует самостоятельно в условиях экономической свободы, а также Т. Веблена – основоположника американского институционализма, написавший работу «Теория делового предприятия» [2], которая до сих пор не нашла должного признания.

В экономической теории можно выделить, как минимум три подхода к предпринимательской деятельности: 1) характеристика личности (классическая школа), 2) категория праксиологии, где предпринимательство отождествляется с человеческой деятельностью (австрийская школа), 3) особая деятельность следствием, которой является новое состояние экономической системы. Активность предпринимателя есть причина перехода экономической системы из одного равновесного состояния в другое (Й. Шумпетер) [3].

Во второй половине XX века предпринимательством активно стал интересоваться менеджмент. В современной «неэкономической» литературе можно выделить ряд направлений, имеющих принципиальное значение для теории предпринимательской деятельности в управленческом аспекте. Это – личностные свойства и мотивация предпринимателя; предпринимательские функции в обществе (полезные и не полезные); статусный социально - экономический аспект предпринимательства как субъекта

профессиональной деятельности и как представителя капитала – капиталиста и собственника.

К настоящему времени теория предпринимательства претендует на субдисциплину экономической науки, существующей наряду с экономической теорией или менеджментом. По своим методологическим основаниям она, как и менеджмент, является междисциплинарным комплексом знаний, о чем свидетельствуют учебные пособия, стремящиеся объединить разные аспекты предпринимательской деятельности [1].

Среди актуальных аспектов теоретических исследований предпринимательства можно выделить: проблему мотивации предпринимательской деятельности, проблему рисков [8], исследования роли инноваций в предпринимательстве [4]. Практически во всех странах – от высоко развитых до развивающихся [10] – актуальна научно - практическая проблема институционального обеспечения эффективного функционирования предпринимательства, а также роль государства в этом процессе [9].

Трактовка мотивации предпринимательской деятельности не имеет однозначного определения (как нет однозначности в определении предпринимательства), но если быть ближе к шумперриансому предпринимателю как инноватору, то предпринимательская мотивация предстает сложным конгломератом побуждений или стремлений, направленных на реализацию различных сторон самоутверждения при определяющем мотиве поведения предпринимателя – радости творчества. Это «творчество» в сфере производства, подобно художнику или артисту в сфере искусства.

Предпринимательские риски, считавшиеся неким самоочевидным фактом долгое время не были предметом экономического анализа. Но в последствие неоклассической теории существенно продвинула теорию риска рядом важных аспектов: классификацией рисков, которые поделила на предпринимательские, обусловленные изменениями рыночной конъюнктуры, и личные, возникающий при использовании заемного капитала; определением условий принятия предпринимательских решений как условия неопределенности по размеру ожидаемой прибыли и величине ее возможных потерь (колебаний).

Многосторонность в подходах исследований в области предпринимательства обусловлена его местом в развитии экономики, где особенно значимо малое и среднее предпринимательство, связанное с занятостью населения. Следует согласиться с мнением, что малое предпринимательство выступает движущей силой экономического роста и одним из источников стабильного развития экономики государства [5]. Роль малого и среднего предпринимательства в рыночной экономике значительна потому, что это база и интегральный компонент конкурентного рыночного механизма [6, с.179 - 184]. Аргументом в пользу малого и среднего предпринимательства может служить то, что сегодня деятельность малого бизнеса в России охватывает практически все отрасли и выполняет ряд важнейших функций по диверсификации и адаптации производства, дальнейшему развитию инфраструктуры и сферы услуг, смягчению социальных проблем, в том числе снижению уровня безработицы. В этой связи важным делом для государства должна быть поддержка приемлемых условий для развития предпринимательства в сложной экономической обстановке.

Список использованной литературы:

1. Василенок В.Л., Шапиро Н.А. Теоретические основы бизнеса (экономические и социально - психологические аспекты) / В.Л. Василенок, Н.А. Шапиро / Федеральное агентство по образованию, Гос. образоват. учред. высш. проф. образования «Санкт -

Петербургский гос. ун - т низкотемпературных и пищевых технологий». - СПб., 2008. - 156 с.

2. Веблен Т. Теория делового предприятия. – М.: Дело, 2007.

3. Негреева В.В. Характеристика личностных компонентов предпринимательства. [Текст] // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2011. № 1. С. 138 - 155.

4. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты Между - народной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнес (1996 - 2010). [Текст] Изд.дом Высшей школы экономики, М., 2013. 526с.

5. Улесов Д.В. Перспективы развития и функции малого бизнеса в Республике Татарстан / Улесов Д.В., Мансурова Г.А. / [Электронный ресурс] http://escn.ru/files/pdf/201312/201312_73.pdf (дата обращения 16.05.2016)

6. Фадейчева И.Н., Бардасова Э.В. Место и роль малых предприятий в сфере услуг общественного питания // Вестник Казанского технологического университета. 2013.Т.16. №15. С. 179 - 184

7. Шапиро Н.А. О намерениях по реактуализации политической экономии: критический взгляд. [Текст] // Проблемы современной экономики. 2013. № 2 (46). С.41 - 43.

8. Шапиро Н.А., Полторацкая Т.Б., Шапиро О.А. Учет фактора неопределенности в оценке риска предпринимательской деятельности / Математические методы в экономике и технологиях – ММТТ - 26 [Текст]: Сб. трудов XXVI Международной научной конференции: в 10 т. Т.8. Секции 6,7,8,9 / Под общ. ред. А.А.Большакова. – Нижний Новгород. Гос.техн.ун - т. 2013, с.234 - 238

9. Шапиро Н.А., Шах Н.Б. Российская политика в области малого бизнеса в ретроспективе. В сб.: Стратегии и инструменты управления экономикой: отраслевой и региональный аспект. [Текст] Материалы третьей междунар. научно - практ.конференции. Под общ. ред. В.Л. Василенка. Санкт - Петербург. 2010.С. 236 - 242.

10. Shapiro N.A., Hallman H.L., Mambetkaziev E.A. Doing business in Kazakhstan. East Kazakhstan State University (EKSU), Kazak - American College of Business, Humanities Located at EKSU, Arizona State University East (ASU East), College of Agribusiness and Tehnology located at ASU East. Казахстан, 1999.

© Бедовый А. С. 2016

Белова Е.Н.,

к.э.н., профессор

Кудря О.И.,

магистрант 1 курса экономического факультета
Кубанский государственный аграрный университет
г.Краснодар, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА И ФАКТОРЫ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Учение по развитию аграрного производства в последние десять лет становится все более популярным. Таким образом, основываясь на мнении многих ученых, теория экономического роста сменилась на концепцию устойчивости развития.

Устойчивость развития агропродовольственного сектора как главного фактора социально - экономической стабильности России рассматривалась в 2006 г. На Втором Всероссийском конгрессе экономистов по изучению АПК. Некоторые ученые представляют сущность устойчивого развития аграрного комплекса как объединение экономики, социологии и экологии, что позволяет скоординировать возрастание экономики и увеличение уровня удовлетворения потребностей населения с требованиями по экологии в единую социоприродную систему. Однако другие ученые считают, что устойчивое воспроизводство агропромышленного сектора – одаренность членов такого воспроизводства без сбоев оказывать поддержку по рациональной пропорциональности между факторами аграрного производства и по необходимым темпам его совершенствования в сложных условиях неопределенности для удовлетворения потребностей потребителей [3].

Основополагающие критерии устойчивости экономического развития сельскохозяйственной отрасли:

- возрастание производства экологически чистых продуктов питания;
- создание обеспеченности экономического эффекта производства, которое позволяет осуществлять расширенное производство.

При сбалансированности экономической, социальной и экологической составляющих происходит обеспечение устойчивого развития отрасли в течение длительного времени. Взаимосвязь составляющих устойчивости развития производства аграрного сектора представлена на рис. 1.

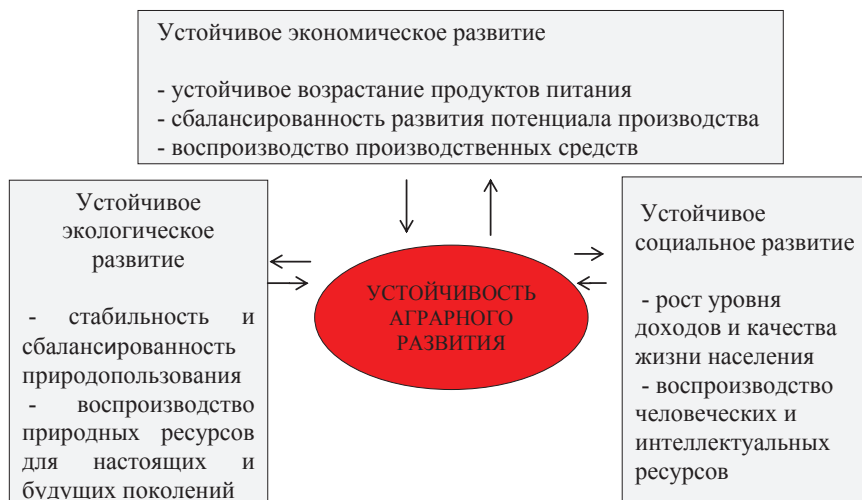


Рисунок 1 - Взаимосвязь составляющих устойчивости развития аграрного воспроизводства

Непрерывная связь элементов устойчивого развития АПК позволяет аграрному сектору быть менее устойчивым в сравнении с другими отраслями хозяйства; использовать в производственном процессе ограниченные ресурсы. Исключительность обоснованности

стабилизации деятельности агропредприятий и сельских хозяйств состоит в обязательном учете аграрного хозяйства как затрунненной социальной, экологической и экономической системы [4].

Сельское хозяйство – это неустойчивая система. Она не развивается без внешнего воздействия. Быстрое развитие всего аграрного комплекса находится в зависимости от деятельности первого звена (предприятия), рациональных межотраслевых и отраслевых связей, экономических отношений среди сфер воспроизводственного цикла [1].

Развитие предусматривает обязательную последовательность циклов скачкообразного (сквозь стадию катастрофы) перехода системы на другой совершенный уровень. Другими словами, «развитие» - повторяющаяся регулярная цикличность.

В настоящее время устойчивость развития аграрного воспроизводства достижимо, если за длительное время происходит в единстве и во взаимодействии производство потенциала человеческих ресурсов и природной окружающей среды. Важную роль в устойчивом сельском хозяйстве и его отраслей играет социальная, экономическая и аграрная политика страны.

Устойчивое развитие аграрного комплекса – это сложная, открытая и многоуровневая система, которая определяется различными факторами и условиями.

Главная роль в устойчивости включает внешние факторы и условия: институциональная среда; доступные ресурсы, условия при межотраслевом обмене, кооперационные и интеграционные связи в агропромышленном комплексе, внешнеэкономические условия.

Действия внутренних факторов на устойчивое существование и развитие товаров сельскохозяйственных производителей разворачивают в зависимости от наличия или отсутствия квалифицированной команды управления, которая способна или неспособна к применению современных технологий, модернизации и диверсификации производства, эффективного использования ресурсного потенциала, адаптации к постоянным изменениям условий внешней среды. На устойчивость развития и усовершенствования сельского хозяйства и отдельных его отраслей влияют: размещение, специализация и концентрация аграрного производства при соблюдении местной спецификой, потенциалы экономических и интеллектуальных ресурсов; внутренняя инфраструктура, качество и конкурентоспособность продукции, организованность производства и управления, инвестиционная и инновационная активность, фиксирование колебаний спроса, предложения, а также цен на рынке [2].

И так, аграрное воспроизводство - это довольно сложная производственная система, устойчиво функционирующая. Если будет удовлетворена совокупность факторов производства, они будут сбалансированы, а также социальная, экономическая и аграрная политика должна сопровождаться правовым и финансовым обеспечением.

Список использованной литературы

1. Гайдук, В.И. Проблемы и перспективы развития предпринимательской деятельности предприятий АПК / В.И. Гайдук, И.В. Самодуров, Н.В. Гайдук, О.В. Козаченко. - Краснодар: ЦНТИ, 2000. - 170 с.

2.Белкина Е.Н. Программно - целевая стратегия модернизации животноводства: монография, Ставрополь: Издат. - информац. центр «Фабула». - 2013. - 304 с.

3. Белкина Е. Н. Сельскохозяйственные производственные кооперативы в молочном подкомплексе Ставрополя / Экономика сельского хозяйства России, 2006, № 1. - С. 28.

4. Белкина Е.Н. Сущность и содержание модернизации аграрной сферы / Международный технико - экономический журнал, 2012. - № 5. - С. 14 - 20

© Белова Е.Н., Кудря О.И., 2016

Бирюков Е.В.,

к.э.н., доцент,

доцент кафедры финансов и кредита

Майкопского государственного технологического университета

Шитухина Н.С.,

соискатель

кафедры менеджмента и региональной экономики

Майкопского государственного технологического университета

г. Майкоп, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ И КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНФОРМАЦИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Важность категории «информация» для экономической науки осознается достаточно давно. С точки зрения современной экономической теории, информация как экономическое благо обращается в экономике как товар (информационные продукты и услуги), а также как ресурс, используемый в процессе хозяйственной деятельности.

Информация является весьма специфическим элементом в системе ресурсов экономического развития. Его объекты и объединяющая их информационная инфраструктура имеют своеобразные пространственно - временные характеристики, не ограничивающиеся пределами определенной территории. Кроме того, сама информация обладает такими специфическими свойствами как делимость и воспроизводимость.

Информация по своей природе ближе к общественным благам и ее свободное распространение обогащает общество в целом. Однако производство информации в большинстве случаев - частное дело отдельных индивидов или фирм, и оно, как и всякое производство, сопряжено с издержками, которые необходимо возмещать. В этой связи возникает противоречие между частной формой производства информации и общественной формой ее присвоения.

Данная ситуация привела к тому, что, если ранее информация рассматривалась как общественный ресурс, который должен распределяться бесплатно, то в современной экономике она приобретает форму товара, который может быть продан и куплен для частного потребления, а объем доступа к этому ресурсу зависит от оплаты.

Наиболее впечатляющим достижением современного общества являются генерирование колоссальных объемов информации и их рациональная организация в целях использования с помощью новейших информационных технологий. Информационная технология (ИТ) представляет собой концентрированное выражение научных знаний, сведений и

практического опыта, представленное в формализованном виде и позволяющее рациональным образом организовать определенный информационный процесс. Она нацелена на решение управленческих задач экономического объекта на базе программного обеспечения, использующего совокупность методов и средств реализации операций сбора, регистрации, передачи, накопления и обработки информации.

Для объективной оценки продуктивности различных ИТ возможно применять показатель экономии общественного времени, достигаемой при их фактическом применении. Требование сбережения общественного времени изначально акцентирует внимание на технологиях, которые соединяются с максимально распространенными информационными процессами, и их оптимизация в нашем представлении может в наибольшей степени сэкономить общественное время как раз за счет их повсеместного и неоднократного использования.

Необходимо отметить наиболее важные отличительные характеристики информационных технологий, определяющие их стратегическое значение для общественного развития:

1. Информационные технологии инициируют активизацию и повышение продуктивности использования информационных ресурсов общества, являющихся сегодня самыми значимыми стратегическими движущими силами его развития. Анализ данного развития демонстрирует значительную экономию традиционных видов ресурсов (полезных ископаемых, энергии, сырья, оборудования и материалов, социального времени и человеческого капитала) за счет продуктивного применения информационных ресурсов (прогрессивного опыта, научных знаний и технологий, изобретений и открытий), а также их распространения и активизации.

2. Благодаря информационным технологиям оптимизируются, а зачастую и автоматизируются информационные процессы, играющие в последнее время чрезвычайно большую роль в функционировании человеческого общества. Становление информационного общества в процессе развития цивилизации обуславливает тот факт, что объектами и плодами деятельности большинства занятого населения становятся уже не материальные ценности, а в основном, информация и научные знания. Во многих развитых странах сегодня значительная доля занятого населения в своей деятельности в различной степени связана с вопросами подготовки, хранения, обработки и передачи информации, что требует освоения и применения необходимых для осуществления данных процессов информационных технологий.

3. Довольно часто информационные технологии используются как составляющие соответствующих производственных либо социальных технологий вследствие того, что информационные процессы являются составными частями других более сложных производственных и социальных процессов.

За счет использования ИТ значительно возрастает объем обрабатываемой информации и сокращаются сроки ее переработки. Информационная технология – это определяющая часть процесса использования информационных ресурсов в управлении. Автоматизированные информационные системы служат для информационной технологии основной средой, в которой средства и способы преобразования данных являются ее компонентами.

Информационная технология зависит от большого количества показателей, распределяемых по нижеперечисленным классификационным признакам:

- уровень централизации технологического процесса;
- тип предметной области;
- объем охвата задач управления;
- класс осуществляемых технологических операций;
- тип пользовательского интерфейса;
- структура (способ построения) сети.

Информационные технологии меняют характер бизнес - процессов, делая производственный цикл более прозрачным и контролируемым, устраняя или, по крайней мере, смягчая управленческий хаос внутри компании. Анализ деятельности 100 крупнейших компаний, в наибольшей степени использующих информационные технологии, показывает, что они обладают явно выраженным конкурентным преимуществом, сохраняющимся на протяжении длительного периода.

Сделанные на основе производственной функции Кобба - Дугласа расчеты показывают, что предельная производительность информационных технологий в банковском секторе США (1,4) в несколько раз превышает предельную отдачу от прочих видов затрат (0,3 - по процентным расходам, 0,7 - по непроцентным, 0,2 - по затратам труда, 0,6 - по операционным затратам).

Развитие информационных технологий связано с целым рядом процессов, среди которых можно выделить следующие:

- возникновение новых каналов связи;
- замена бумажных носителей информации на цифровые;
- трансформация способов хранения информации и доступа к ней;
- создание информационной и коммуникационной глобальной сети;
- диверсификация, миниатюризация и высокая экономичность информационно - коммуникационных технологий, сервисного сектора по их использованию и рост масштабов информационных услуг.

Во всех сферах деятельности появились новые функциональные структуры, в основе которых лежит информационная сеть. Это и транснациональные корпорации, и электронная торговля, и объединения научных коллективов, работающие над одной проблемой, но расположенные в разных уголках планеты.

Э. Тоффлер назвал период, когда информация становится основным видом производимого товара, «третьей волной» в истории цивилизации, вслед за первой (аграрной) волной, которая продолжалась до XVIII в., второй (промышленной), исчерпавшей себя в середине XX в. П. Друкер говорит о переходе к новой экономической системе, основанной на информации, который сопровождается трансформацией национального государства.

Ф. Махлуп пришел к выводу о том, что к традиционным секторам экономики - сельскому хозяйству, промышленности и сфере услуг – добавился т.н. «информационный сектор», состоящий из таких областей как образование, наука, СМИ, информационные службы и т.д. Конституирующей особенностью информационного сектора являются виды

занятости, являющиеся «информационным трудом», который включает производство, обработку и распределение информации.

М. Кастельс называет современное общество «информационным», отмечая параллели между информационным и постиндустриальным обществами. Он акцентирует внимание на возрастании роли информационной экономики, которая связана с информационной деятельностью и ее техническим обеспечением.

Количественные методики, разработанные М. Поратом, позволили ему сделать вывод о том, что Америка является информационным обществом, поскольку уже более 50 % ВВП производится информационным сектором экономики.

Основным видом деятельности в информационном обществе становится создание и распространение информации. Так, Е. Масуда полагает, что фундаментом нового общества станет компьютерная технология, а ведущей отраслью экономики - интеллектуальное производство, продукция которого будет аккумулироваться и распространяться с помощью новых телекоммуникационных технологий. По прогнозам ряда специалистов, в США переход к информационному обществу завершится приблизительно к 2020 г., когда в сфере материального производства будет занято всего 17 % населения, а остальные - в сфере информационного обслуживания, образования, досуга.

Благодаря информационным технологиям формы труда становятся более гибкими. При этом, наряду с классическими трудовыми отношениями, возникает широкий спектр новых форм занятости. Решающее значение новых информационных и коммуникационных технологий состоит в том, что они являются средствами этих трансформационных процессов [11].

Список использованных источников:

1. Евзрезов Д. В., Майер Б. О. Глобализация, информационное общество и отечественное образование // *Философия образования*. – 2008, № 2. - С. 195.
2. Davis L., Dehning B., Stratopoulos Th. Does the Market Recognize IT - enabled Competitive Advantage // *Information & Management*. – 2003, v. 40. - P. 705.
3. Shu W., Strassman P. Does Information Technology Provide Banks with Profit? // *Information and Management*. – 2005, v. 42. - P. 785.
4. Огурцов А. П. Образы образования. Западная философия образования. XX век. - СПб.: РХГИ, 2004. – С. 33 - 34.
5. Тоффлер Э. Третья волна. - М.: АСТ, 2004. – С. 7.
6. Друкер П. Посткапиталистическое общество. - М.: Academia, 1999.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. - М.: ГУ - ВШЭ, 2000.
8. Колпаков В. А. Общество знания. Опыт философско - методологического анализа // *Вопросы философии*. – 2008, № 4. – С. 28.
9. Масуда Е. Информационное общество как постиндустриальное общество. - М., 1997. – С. 73.
10. Кашлев Ю. Б. Информация, массовая коммуникация и международные отношения. - М., 2005. - С. 41.
11. Захарова Е.Н., Бирюков Е.В., Поддубный А.А. Информационные инструменты развития АПК региона. Майкоп, изд - во АГУ, 2013. 175 с.

© Бирюков Е.В., 2016

© Шитухина Н.С., 2016

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Вексельный кредит - это форма кредитования банком векселедержателя путем учета векселей, когда выданные в кредит ресурсы тут же направляются на покупку векселей банка - кредитора. Иногда кредит выдается сразу векселями банка.

При такой форме кредитования вексель - удобный инструмент для предприятия, которому при получении кредита не надо предоставлять обеспечение, и до наступления даты платежа оно может не отдавать денежные средства банку. Кроме того, ставки по вексельным кредитам в основном ниже, чем по коммерческим кредитам примерно на 3 - 4 % .

Для банка операция по выдаче вексельного кредита удобна тем, что при таких операциях банк не отвлекает свои денежные средства.

Некоторые банки кредитуют своих клиентов путем выписки векселя на самого заемщика или на его поставщика. Вторым вариантом для банка предпочтительнее в отношении контроля целевого использования средств. Это достаточно удобно как для банка, так и для клиента и его поставщика.

Вексельные кредиты предоставляются банками юридическим лицам любой формы собственности на разные сроки, предусмотренные законодательством Российской Федерации. В банках сроки, на которые предоставляются вексельные кредиты, могут различаться. Но в целом они не превышают одного года.

В основе данных операций должна лежать оценка кредитоспособности клиента. Поэтому такие операции банк осуществляет преимущественно для своих клиентов, финансовое состояние которых не вызывает сомнений. Но процедура проверки финансового состояния заемщика должна оставаться такой же, как и при выдаче денежного кредита.

Вексельные кредиты предоставляются заемщикам на коммерческой, договорной основе при соблюдении основных принципов кредитования - целевого использования, обеспеченности, срочности, платности, возвратности.

При оформлении вексельного кредита между банком и юридическим лицом (заемщиком) заключается кредитный договор, согласно которому заемщик получает в свое распоряжение выписанные на его имя простые векселя банка со сроком погашения не ранее фиксированной даты. Вексель или пакет векселей выписывается на сумму предоставленного кредита. При этом заемщик обязуется к согласованным обеими сторонами срокам погасить в денежной форме предоставленный кредит и уплатить проценты по нему.

В некоторых банках пролонгирование вексельных кредитов, а также их частичная оплата не допускаются. Срок погашения вексельного кредита устанавливается по соглашению сторон в пределах срока обращения векселя минус 3 рабочих дня. Исключаются погашение основного долга и уплата процентов по истечении срока кредита. Погашение кредита и

уплата процентов по нему должны осуществляться ежемесячно в соответствии с графиком платежей.

На вексель, выписанный на заемщика, доход не начисляется, т. е. вексель является беспроцентным.

Вексельный кредит может быть предоставлен в виде нескольких векселей, разбитых по срокам и суммам.

Выданный вексель может быть передан посредством индоссамента и оформлен соответствующим образом. В процессе дальнейшего движения он может передаваться (продаваться) с дисконтом (скидкой).

Его погашение осуществляется в указанный на векселе срок. Платеж производится путем перевода суммы на счет юридического лица - векселедержателя. При утере вексель не возобновляется. Если он представлен к оплате досрочно, т. е. до наступления срока платежа, указанного на векселе, то банк вправе учесть вексель, удержав из вексельной суммы определенный процент.

Если срок получения вексельной суммы, обозначенной на векселе, истек, то ценная бумага может быть предъявлена к оплате в течение 1 года со дня погашения векселя.

Для получения вексельного кредита заемщик предоставляет комплект документов, необходимых для рассмотрения вопроса о выдаче вексельного кредита. При положительном решении Кредитного комитета банк заключает с заемщиком кредитный договор. В договоре определяется график ежемесячных платежей равными долями основного долга и процентов к нему.

После подписания кредитного договора в банке открывается на имя заемщика ссудный счет (в день выписки векселя).

Выдача кредита производится путем оформления на имя заемщика простых векселей с погашением не ранее фиксированной даты.

За полученный вексельный кредит заемщик вносит плату в виде процентов. Ставки могут быть разными.

При размере процентной ставки учитываются:

срок обращения векселя;

ставка по кредитам, выдаваемым в установленном порядке (без вексельного оформления);

возможность альтернативного прибыльного вложения имеющихся ресурсов.

Так, например, если деньги для кредита привлечены на межбанке, то процентная ставка по вексельному кредиту должна быть выше ставки МБК на этот срок.

Размер процентных ставок устанавливается по вексельному кредиту по соглашению сторон в процентах к номинальной стоимости векселя.

Договор о предоставлении вексельного кредита может быть заключен между двумя сторонами или с участием третьей стороны - поручителя.

Поручитель отвечает перед банком за исполнение заемщиком своих обязательств, а при неисполнении несет солидарную с заемщиком ответственность.

Поручитель должен в день подписания договора представить банку акцептованное и датированное сроком окончания кредита платежное поручение на сумму задолженности заемщика перед кредитным учреждением, которая включает объем кредита и проценты за пользование им. В свою очередь банк обязуется возвратить поручителю акцептованное

платежное поручение на следующий рабочий день после даты надлежащего выполнения заемщиком или поручителем обязательств по настоящему договору.

В случае если кредит предоставляется на длительный срок, в договоре могут быть уточнены условия кредитования в зависимости от экономической ситуации в стране: увеличения процентной ставки Банка России за пользование кредитными ресурсами (ставки рефинансирования), а также в случаях принятия уполномоченными государственными органами любых мер, влияющих на сферу денежного обращения (в частности, повышение ставок налогообложения банков, введения новых налогов и ограничений на деятельность банков). В этом случае банк в одностороннем порядке может увеличить размер процентов за пользование кредитом и направить заемщику уведомление, в котором информирует об этом. Новые процентные ставки за пользование кредитом действуют с момента направления уведомления.

© Большакова А.В., 2016

Борина Е. А.

студентка 4 курса

факультет финансов и кредита

ВоГУ

г. Вологда, Российская Федерация

СНИЖЕНИЕ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АО «ПАТП №1» Г. ВОЛОГДА

На любом предприятии формируется определенный уровень расходов, это происходит под воздействием процессов, протекающих в его производственной, хозяйственной и финансовой сферах. Чем эффективнее используются в производстве материально - технические, трудовые и финансовые ресурсы и рациональные методы управления, тем больше появляется возможностей для снижения затрат на производство и реализацию продукции.

На основе данных бухгалтерской финансовой отчетности был проведен экономический анализ АО «ПАТП №1», основным видом которого является оказание пассажирских услуг населению города Вологда. При проведении анализа, в АО «ПАТП №1» выявлен высокий уровень себестоимости, причем снижение объемов затрат на организацию пассажирских перевозок не пропорционально выручке, что свидетельствует о том, что, затраты на ГСМ, оплату труда и прочие затрат возрастают в связи с ростом уровня цен и недостаточно эффективным планированием. Кроме того, выявлено, что на предприятии недостаточен уровень автоматизации при планировании и отслеживании маршрутов городского транспорта.

В целях оптимизации планирования маршрутов, повышения безопасности на транспорте, повышения дисциплинированности пассажиров и повышения эффективности расходования средств в работу АО «ПАТП №1» предлагается внедрить М2М - систему

видеонаблюдения на транспорте. В качестве пилотного проекта предлагается оснастить 10 единиц автобусного парка видеорегистраторами Teswell.

Системы, предназначенные для повышения безопасности на транспорте и дисциплинированности пассажиров, получения подробной информации о дорожной обстановке, сегодня внедряются компаниями на федеральном уровне. Развитие направления интеллектуального видеонаблюдения позволяет отслеживать пассажиропотоки и идентифицировать пассажиров.

Затраты на закупку и установку М2М - системы видеонаблюдения и видеорегистраторов к ней приведены в таблице 1. Смета затрат составлена на основании коммерческого предложения разработчика ООО «ЕвроМобайл».

Таблица 1 - Затраты на закупку и установку М2М - системы видеонаблюдения и видеорегистраторов к ней

Наименование статьи затрат	Затраты на единицу оснащения, тыс.руб.	Затраты на весь оснащаемый парк (10 единиц), тыс.руб.
Оснащение автобусов		
Teswell TS - 820 FULL (подключение до 4 видеокамер, запись на SD, передача по 3G и WiFi, GPSГЛОНАСС)	12	120
TS - 121 видеокамера (автомобильная купольная цветная с ИК подсветкой)	4	40
Монтаж блока мониторинга (трекера) на ТС	1,5	15
Оснащение диспетчерского пункта (3 шт.)		
TS - 170 (LCD - монитор)	15,8	47,4
Комплект ВРР - 02	17	51
Монтаж системы	25	25
Итого	75,3	298,4

Амортизация на оборудование будет начисляться линейным методом, срок полезного использования системы составляет 5 лет. Проведя расчёты, можно сделать вывод о том, что затраты на амортизацию составят 60 тысяч рублей в год.

Финансирование расходов планируется за счет средств муниципального бюджета. Видеорегистраторы Teswell соответствуют ФЗ №329 о транспортной безопасности и приказу Министерства транспорта Российской Федерации об утверждении требований по обеспечению транспортной безопасности. Система видеонаблюдения может быть объединена с существующей навигационной системой диспетчерского управления пассажирским транспортом или включать в себя и навигационную часть.

По данным планово - экономического отдела в 2015 году на устранение последствий вандализма и порчи салонов городских автобусов среди пассажиров было затрачено 370 тысяч рублей. Данная статья затрат будет сокращена в полном объеме.

Таким образом экономический эффект от реализации предложенного мероприятия будет достигнут по направлению: ликвидация затрат на устранение последствий вандализма и порчи салонов городских автобусов среди пассажиров.

«Список использованной литературы»

1. Официальный сайт организации АО «ПАТП №1» [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://mupatp1.ru>

© Борина Е.А., 2016

Бувальцова С.С.,

Студентка 3 курса

Факультета менеджмента и предпринимательства

РГЭУ (РИНХ)

Г. Ростов –на - Дону, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях кризиса на практике финансовым менеджерам приходится принимать множество решений касающихся затрат, объема и структуры реализации продукции, которые оказывают непосредственное влияние на финансовый результат предприятия, поэтому повышается необходимость прогнозного анализа, а не ретроспективного. Однако планирование прибыли предприятий часто носит невыполнимый характер. На сегодняшний день выделяют несколько причин невыполнения планов по получению прибыли предприятием.

Во - первых, планирование прибыли носит нереалистичный характер. Одной из причин сопротивления руководства предприятия применять планирование прибыли является невозможность точного прогноза будущих условий. При планировании прибыли должны приниматься во внимание сильные и слабые стороны предприятия, объективно оценивая свои позиции в сфере бизнеса, определяя, преимущества перед конкурентами в реализации собственной продукции. При этом, устанавливаемые цели предприятия должны носить измеримый характер.

На многих предприятиях установленные цели не могут быть определены количественно.

Безусловно, предприятие может планировать будущую прибыль, устанавливая собственные цели, разрабатывая планы и пути их достижения. Что включает в себя, в первую очередь, взаимосвязь долгосрочных целей с краткосрочными планами прибыли и программами по достижению этих целей, а также применение ключевых показателей эффективности (КПИ), путем активизации всех ресурсов предприятия.

Другая проблема заключается в том, что на многих предприятиях в целях осуществления планирования прибыли создаются отдельные штатные подразделения.

В подобной ситуации планирование прибыли становится менее эффективным, т.к. линейные менеджеры предприятия не несут ответственности за финансовые результаты работы их подразделения. Линейный менеджмент должен быть задействован в разработке плана прибыли, поддерживая долгосрочные цели работы предприятия. Такой подход при планировании прибыли позволит учесть возможности каждого подразделения и повысит процент выполнения плана предприятия в целом.

Еще одной причиной невыполнения планов по прибыли является убеждение менеджмента предприятия в том, что не все структурные подразделения предприятия влияют на выполнение плана прибыли.

Трудоемкость установления денежного эквивалента некоторых функций предприятия не должна являться причиной отказа от установления количественных целей для них. Таким образом, маркетинг, логистика или любая другая функция каждого из подразделений должны непосредственно учитываться при планировании прибыли, для них следует устанавливать измеримые индивидуальные цели и систему оценки их достижения. Это позволит учесть влияние факторов как внутренней, так и внешней среды на увеличение прибыли фирмы.

Итак, в целях преодоления анализируемых проблем предлагается применение четырех наиболее перспективных принципов для более эффективного планирования прибыли:

- составление и распространение в письменной форме исчерпывающего отчета об общей стратегии, специфических целях и политике фирмы;

- разработка индивидуальных критериев эффективности для ключевых позиций, согласующихся с этой стратегией;

- необходимость письменных планов на всех уровнях, которые определяют распределение ответственности, ожидаемые результаты, этапы работы, пределы (нормативы);

- проверка эффективности установленных целей; строгое, согласованное целевое измерение эффективности».[1].

Соблюдение этих принципов позволит осуществлять более точное планирование прибыли предприятия.

При этом, не стоит забывать, что в современных условиях развития экономики важное место при планировании прибыли предприятия занимает проблема оптимизации прибыли. В целях уменьшения затрат многие предприятия стремятся к легальному сокращению налоговых выплат в бюджет путем применения системы налоговой оптимизации прибыли. Применение системы налоговой оптимизации прибыли требует введения на предприятие налогового планирования и разработки индивидуальных способов налоговой оптимизации прибыли предприятия с учетом его вида деятельности.

Однако на сегодняшний день существует проблема слабой постановки системы менеджмента предприятий в сфере нормативно - правовой базы налогового законодательства, в результате чего, предприятие не сможет занять лидирующие позиции на рынке в условиях жесткой конкуренции.

Помимо этого существует проблема злоупотребления методами сокращения налоговой базы на прибыль. Такой подход к организации деятельности предприятия недопустим. Применение налоговых методов оптимизации прибыли должно быть легальным. В этих целях могут применяться льготы и налоговые освобождения, разрешенные

законодательством. Подобные действия не повлекут за собой взыскания пени, налоговые санкции и доначисления налогов.

Подводя итог вышесказанному можно сделать вывод, что применение планирования прибыли на предприятии носит достаточно сложный и трудоемкий характер и требует профессиональной подготовки, прежде всего, менеджмента предприятия. Для повышения эффективности работы предприятия и улучшения финансового результата его работы руководству необходимо уделять значительное внимание непосредственно процессу разработки плана прибыли. Помимо этого использование систем оптимизации прибыли должно носить легальный характер, применяться на предприятии в рамках Российского законодательства. Затраты на создание и применение комплексных структур по оптимизации налога на прибыль должны быть значительно ниже, чем прибыль от нее.

Список использованной литературы:

1. Квартальнов В.А. Стратегический менеджмент в туризме [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://tourlib.net/books_tourism/kvartalnov3-1.htm

© Бувальцова С.С., 2016

Балябина А.А.,
К.э.н., доц.
кафедра МИТЭ
филиал НИУ «МЭИ»
г. Смоленск, Российская Федерация
Дли С.М.,
магистрант направления подготовки
«Теплоэнергетика и теплотехника»
филиал НИУ «МЭИ»
г. Смоленск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ СЕЛЕКЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКЕ

При анализе глобальных мировых проблем, которые связаны с ужесточением международной конкуренции и постепенным истощением экспортно - сырьевых источников, можно сделать вывод о том, что непрерывный процесс повышения значимости инновационной составляющей на энергетическом рынке способствует выстраиванию новых отношений в благоприятном для России направлении. Являясь одним из крупнейших участников международных энергетических рынков, Россия должна постоянно делать практические шаги в ответ на внешние вызовы со стороны других энергетических держав и обеспечивать условия для формирования эффективного энергетического сектора страны.

Стоит заметить, что осуществляемые в последние годы инновационно - инвестиционные процессы, направленные на повышение эффективности

производства теплоэнергетических предприятий (ТЭП), осуществляющих комбинированную выработку тепловой и электрической энергии, не позволили достичь стратегических целей, определенных в Указе Президента РФ «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» от 4 июня 2008 г. № 889; «Энергетической стратегии России на период до 2030 г.» от 13.11.2009г и ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» от 23 ноября 2009 г. [1, с. 67]

Одной из причин неэффективного использования вложенных инвестиционных ресурсов являются ошибки в области организации стратегического и тактического управления инновационной деятельностью теплоэнергетических предприятий, что в первую очередь связано с отсутствием анализа значимости приоритетных областей для внедрения соответствующих инноваций, использованием неточной или неполной информации об аналогичных разработках и инновационных решениях, недостаточной оценкой финансового и инновационного потенциала теплоэнергетического предприятия. В качестве другой важной причины можно выделить низкую эффективность процессов распространения инноваций в теплоэнергетике из-за отсутствия должной организации мониторинга результатов инвестиций в инновации в масштабах теплоэнергетической отрасли России.

В этой связи становится актуальным научное направление, связанное с разработкой инструментов управления инновационными проектами.

Проведенное исследование показало, что одной из наиболее проблемных областей в сфере управления инновациями в теплоэнергетике является отсутствие стратегии отбора приоритетных проектов. Сложившаяся ситуация приводит к значительным финансовым потерям: так, упущенная выгода, возникающая в следствие внедрения инновационных проектов методом «проб и ошибок» без проведения проверки целевых показателей, составляет около 10 % в год [2, с. 497].

Следует отметить, что особенностью рынка тепловой энергии является отсутствие в явном виде конкурентной борьбы за потребителя. Это приводит к формированию устойчивой совокупности участников процессов теплоснабжения потребителей на региональном уровне. Данная особенность определяет целесообразность вовлечения в процесс управления инновационными проектами в целом и селекции проектов в частности всех участников инновационно - инвестиционной деятельности в данной сфере. Комплексный подход к селекции инноваций возможен на основе всестороннего учета интересов всех организаций теплоэнергетического сектора: теплосетей, крупных генерирующих компаний, локальных генерирующих компаний, а также органов власти.

Данный факт определяет целесообразность формирования двухуровневой системы показателей, которая включает общие показатели (для всех участников процесса) и подсистему специфических показателей, учитывающих в первую очередь интересы отдельных участников.

На рисунке 1 представлены группы показателей, которые могут использоваться при селекции инновационных проектов в теплоэнергетике.

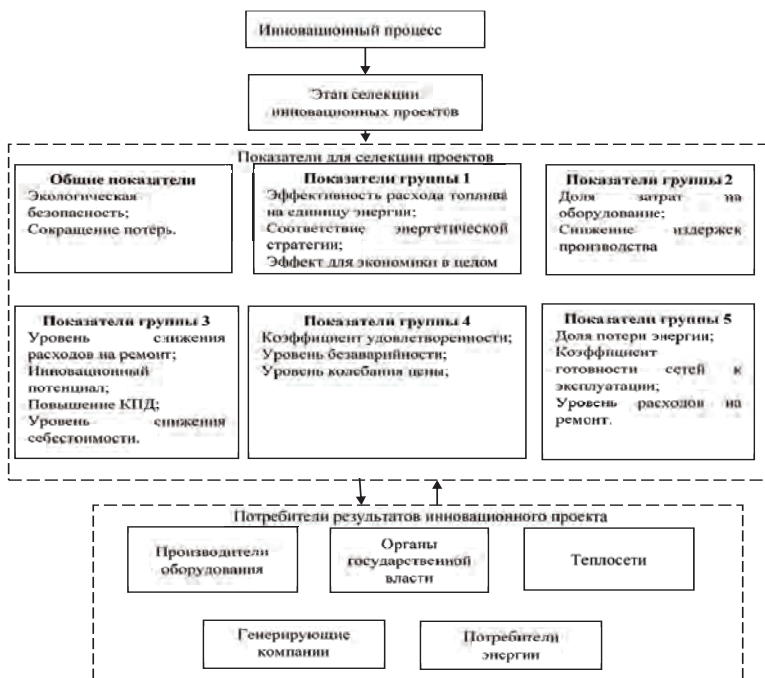


Рисунок 1 – Группы показателей, используемые при селекции иновационных проектов в теплоэнергетике

Отметим, что при использовании предлагаемой системы показателей возможно учитывать степень значимости их влияния на конечное решение. При этом коэффициенты значимости общих показателей определяются стратегией развития региональной теплоэнергетики, а частных – структурой инвестиций в инновации. Например, если инновации финансируются в основном за счет средств организаций, осуществляющий производство оборудования, то наибольшим весом будут обладать показатели группы 2, за счет финансирования из бюджетов региона – группы 1, за счет генерирующих компаний – группы 3, за счет частных инвесторов - потребителей тепловой энергии – группы 4, за счет теплосетей – группы 5.

Как представляется, реализация двухуровневой системы показателей для селекции иновационных проектов в теплоэнергетике будет способствовать повышению качества внедряемых инноваций в данной сфере и, как следствие, позитивно отразится на экономике региона и страны в целом.

Список использованной литературы

1. Березникова Л.А., Дли С.М., Нестерова В.Ю. Разработка системы управления инновациями как способ достижения устойчивых конкурентных преимуществ организации // Путеводитель предпринимателя. 2014. №23. С. 66 - 72

2. Шинкевич А. И., Кудрявцева С. С. Повышение инновационной активности в сфере энергосбережения на основе концепции открытых инноваций // Вестник Казанского технологического университета. 2014. № 15, Т. 17. с. 495 - 499

© Балябина А.А., Дли С.М., 2016

**Волкова Д. И., Володарская А. О.,
Александрова А.С.,**

Студенты 2 курса

Высшая школа внутренней и внешней торговли,

«СПбПУ»,

г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

К ВОПРОСУ ОБ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Введение с августа 2014 года специальных экономических мер в отношении ряда стран, поставлявших сельскохозяйственную, в том числе молочную, продукцию в РФ, способствовало существенному сокращению импортных поставок молокопродуктов в Россию. За период с сентября по декабрь 2014 года объем импортных поставок молокопродуктов (в пересчете на молоко) сократился на 28,4 % , до 2 502 тыс. т. При этом с российского рынка ушли страны, обеспечивавшие ранее до 38 % (2013 г.) всего импорта. Среди них: Финляндия (сливочное масло и сыры), Нидерланды (сыры), Германия (сыры и сыроподобные продукты), Литва (сыры), Польша (сыры), Франция (сливочное масло, сыр, молочная сыворотка) и другие страны. [1, с.19]

Это позволило в целом снизить долю импорта на российском молочном рынке с 22,5 % в 2013 г. до 21,8 % в 2014 г., с учетом того, что ограничения были введены лишь в августе. По итогам 11 месяцев 2015 года совокупный импорт молока и молокопродуктов снизился на 25 % (до 5 985 тыс. т в пересчете на молоко на общую сумму 1 772 млн долларов США), однако в сравнении с аналогичным периодом 2014 года импорт из так называемых «внесанкционных» стран остается выше примерно на 4 % , то есть некоторый объем импорта "заместился" не внутренним производством, а импортом из других стран.

Основной страной, обеспечивающей поставки молочной продукции на территорию Российской Федерации, остается Республика Беларусь, из которой в 2013 году было ввезено около 42 % всех молокопродуктов, в 2014 — 52 % , за 11 месяцев 2015 года — около 85 % .

Растет доля сырных продуктов, сухого молока, цельномолочной и кисломолочной продукции преимущественно, из Республики Беларусь. Подобная ситуация является следствием изменения структуры потребительского спроса в условиях сокращения денежных доходов населения в 2014 и 2015 годах. Потребители переориентировались на более дешевые молочные продукты с низкой добавочной стоимостью, снижая потребление сыров и сливочного масла. Кроме того, снижению потребления способствует увеличение доли фальсификата на российском молочном рынке.[3, с. 81]

Кроме Белоруссии на российский рынок сегодня молокопродукцию поставляют Уругвай (около 3 % , преимущественно сливочное масло), Аргентина (около 3 % , сливочное масло, сыры Чеддер, Гауда и прочие, СОМ, сухая молочная сыворотка), Новая Зеландия (2 % , сливочное масло), Казахстан (менее 1 % , молоко и сливки сгущенные или с добавлением сахара) и ряд прочих стран (Сербия, Армения и др.).

Основными молочными товарами, импортируемыми в Россию, по - прежнему остаются сыры и творог (около 38 % всего импорта по итогам 11 месяцев текущего года в стоимостном выражении, в том числе сыры — около 32 % , молодые сыры и творог — 6 %), сгущенные молоко и сливки (22 %), в том числе сухое молоко, сливочное масло (около 16 %), цельномолочная продукция (9 %) и сырные (сыроподобные) продукты (7 %). При этом удельный вес молокоемких продуктов (сыров и сливочного масла) в общем объеме импорта имеет тенденцию к сокращению, что оказывает положительное влияние на российских масло - и сыроделов и обуславливается, главным образом, наращиванием объемов собственного производства указанных продуктов на фоне снижения платежеспособного спроса.

Введение специальных экономических мер в августе 2014 года позволило освободить от завозимой продукции до 20 % российского молочного рынка, а образовавшуюся нишу успешно начали заполнять отечественные производители, наращивая объемы производства (это касается прежде всего сыров и сливочного масла, творога). При этом широко используется промышленная переработка вторичного молочного сырья, позволяющая реализовать принципы безотходной технологии, увеличить ресурсы полноценных продуктов питания, повысить экономическую эффективность производства и исключить загрязнение окружающей среды. Применение мембранной технологии позволяет более полно использовать составные части сыворотки, а именно сывороточные белки и лактозу, что очень важно для повышения биологической ценности продукта и осуществить переход к ресурсосберегающим технологиям.[4, с. 324]

Наибольший прирост производства отмечен по сырам и сырным продуктам. По итогам 2015 года производство сыров и сырных продуктов составило 581,3 тыс. т, превысив соответствующий показатель прошлого года на 17,6 % , в том числе сыров — 448,4 тыс. т (+18,5 %), сырных продуктов — 132,9 тыс. т (+14,8 %). [1, с. 17]

В структуре производства сыров и сырных продуктов по типам наибольшую долю занимают твердые сыры (25 %), за ними идут сырные продукты (23 %), полутвердые сыры (19 %), плавленые сыры (18 %) и прочие типы сыров. Увеличение объемов производства сырных продуктов объясняется прежде всего повышением спроса на сравнительно недорогие «сыры» в условиях сокращения доходов населения. [1, с. 18]

Помимо сыров и сырных продуктов также увеличилось производство сливочного масла (на 3,2 % , до 258,9 тыс. т) и цельномолочной продукции в пересчете на молоко (на 1,6 % , до 11,6 млн т). Вместе с тем сегодня существуют ограничения для наращивания объемов производства молочной продукции и импортозамещения. В условиях девальвации национальной валюты себестоимость производства и переработки молока существенно возросла. В результате внутреннее производство молока продолжает стагнировать. Причинами является неразвитость сырьевой базы, которую невозможно нарастить за короткие сроки, низкая доходность производства и переработки молока, сравнительно низкая инвестиционная привлекательность молочного скотоводства ввиду больших сроков

окупаемости (около 15 лет в текущих условиях) и высокая доля малоэффективных хозяйств населения в производстве молока. В результате чистый импорт молока и молочной продукции составил по итогам 2015 года около 7,1 млн т (в пересчете на молоко), объем импорта пальмового масла увеличился, объемы производства фальсифицированной продукции возросли. Особенно это касается сыров таких как рассольные и полутвердые [3, с.81] За январь – ноябрь текущего года совокупный объем импорта пальмового масла, используемого в перерабатывающих отраслях в качестве заменителя молочного жира, в физическом объеме составил 793,99 тыс. т (+23,6 % к аналогичному периоду 2014 г.), в стоимостном выражении — 580,74 млн долларов США (- 1,5 % к 2014 г.).

Повышение доли фальсифицированной продукции на рынке снижает доходность молокоперерабатывающих предприятий, не позволяет модернизировать производство и повышать его эффективность. Тем не менее внедряется безотходная мембранная технология при производстве молочной продукции не только с целью переработки молочного сырья, но и для расширения ассортимента функциональных молочных продуктов.[5, с. 247]

Наблюдается рост розничных цен на молокопродукты (который является отложенным эффектом от повышения цен на сырое молоко в конце 2013 - 2014 годы) и снижение покупательной способности денежных доходов населения приводят к сокращению потребительского спроса на качественную готовую продукцию, что также ведет к снижению закупочных цен на сырое молоко и снижению рентабельности бизнеса.

По предварительным расчетам Союзмолоко и Аналитического центра MilkNews на основании анализа оценочного баланса молочного жира за 11 месяцев 2015 года, дефицит молочных жиров для произведенной молочной продукции составляет около 10 % , в 2014 году (за 11 месяцев) этот показатель не превышал 5 % . То есть в 2015 году около 10 % произведенной молочной продукции является фальсифицированной (молочный жир заменен жирами растительного происхождения). [2, с.6]

С учетом динамики объемов российского производства отдельных молочных продуктов, вероятнее всего, что в наибольшей степени фальсифицируются сыры, производство которых за 11 месяцев увеличилось на 18 % (вместе с тем производство молочной сыворотки как побочного продукта сыроварения выросло за тот же период только на 12 %). Производство сливочного масла выросло на 3 % . Показательно также, что по оценкам Союзмолоко, замещаемый растительными жирами объем молочного жира (в пересчете на молоко) составляет сегодня около 2,0 - 2,3 млн т. А это как раз эквивалентно ожидаемому по итогам года снижению объемов импорта молока и молочной продукции.

Российским производителям удалось существенно нарастить объемы внутреннего производства молочной продукции, но импортозамещение в полной мере вряд ли произойдет в ближайшее время. Должны пройти десятилетия, чтобы производители наполнили рынок своими продуктами из козьего и тем более овечьего молока.

Список использованной литературы

1. Молочная отрасль - 2015: [текст] / сост.: А.С. Белов, А.А. Воронин, М.Э. Жебит [и др.]. – М.: Национальный союз производителей молока, 2016. – 380 с.
2. Рыбалова Т.И. Главный итог 2015 года – кризисное сокращение потребления. Молочная промышленность. 2016. №3. С.4 - 8

3. Флоринская Е.Э. Экспертиза качества рассольных сыров российских и зарубежных производителей. / Е.Э. Флоринская, С.Л. Николаева // Ученые записки Санкт - Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2015. № 1 (53). С. 73 - 86

4. Флоринская Е.Э. Инновационные технологии переработки молочного сырья для создания продуктов здорового питания. / Е.Э. Флоринская // Сборник научных трудов Всероссийского научно - исследовательского института овцеводства и козоводства. 2015. Т. 1. № 8. С. 323 - 326

5. Флоринская Е.Э. Инновационный метод мембранной технологии как способ расширения ассортимента товаров группы 04 ТН ВЭД. / Е.Э. Флоринская, С.Л. Николаева // В сборнике: Таможенные чтения - 2015. Евразийский экономический союз в условиях глобализации: вызовы, риски, тенденции сборник материалов Всероссийской научно - практической конференции. Под общей редакцией С.Н. Гамидуллаева. СПб., 2015. С. 246 - 251

© Волкова Д. И., Володарская А. О., Александрова А.С. 2016

Воробьева А.А., Хорева Е.С.

Бакалавры 2 курса, кафедра логистики,
Государственный Университет Управления, г. Москва, 2016г.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. В статье дано описание международной логистики и международной торговли, также рассматриваются факторы, стимулирующие и тормозящие развитие экспорта и импорта товарных продуктов, риски, возникающие при осуществлении подобной деятельности. Международная торговля и логистика рассматриваются как двигатель процесса глобализации.

Ключевые слова: Логистика, международная торговля, международная логистика, интеграция, глобализация, экспорт, международные перевозки, товаропроводящие и торговые сети, факторы и т.д.

В настоящее время в науке, теории и на практике все большую популярность занимают так называемые междисциплинарные подходы к решению научных, теоретических и прикладных задач. В сфере экономики, производственно - хозяйственной, предпринимательской деятельности и бизнесе одним из таких направлений выступает наука логистика, которая синтезирует менеджмент и маркетинг, теорию массового обслуживания, исследование операций, функционально - стоимостной анализ, статистику внутреннего и внешнеторгового оборота и многое другое [1 - 3].

Международная логистика — это планирование, организация, учет, контроль и управление движением комплекса интегрированных и гармонизированных потоков

(материального, финансового, информационного, сервисного и других сопутствующих, сопровождающих и обеспечивающих), пересекающих национальные границы, государства и континенты от точки их возникновения до конечного потребителя в пространстве и во времени, социальных и экономических средах. Циркуляция, векторные направления, динамика перемещения логистических потоков осуществляется по международным транспортным коридорам, каналам, товаропроводящим и торговым сетям [4 - 6].

Международная логистика - это наука и область практической деятельности о формировании и управлении потоковыми средами кинетических процессов преобразований в естественных, природных, искусственных и смешанных системах, органично входящих в интеллектуальные, экономические, социальные, культурные, технические, политические и военные сферы. Она использует в полной мере произведение науки в виде закона телепортации – единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса [7,8].

Международная логистика воспринимается специалистами, как техническое и технологическое, методическое и инструментальное, инновационное и эволюционное решение комплекса проблем, которые возникли в процессе продвижения продукции из сферы производства в сферу потребления на внутренних, национальных и международных рынках, включая рациональное использование ресурсов как в самом производстве, так и в потреблении на внутренних национальных и внешних международных рынках [4,9].

Международная торговля - это процесс, обмена, купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных государствах. Международной торговлей называется также оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира.

Международная торговля связана с определенными трудностями, угрозами и рисками, потому что даже при самой простой транзакции международная торговля развивается относительно быстро, намного быстрее непосредственного производства товаров и услуг, как показывает данные внешнеторговая статистики в развитии международного маркетинга и логистики [10]. Все ее составляющие зависят от эффективности логистики, которая занимается перемещением товаров по всему миру. Существует несколько способов выхода на международные рынки: экспорт, бартер, лицензионные соглашения, франчайзинг, производственная специализация и кооперация, производство товара и услуг по контракту, управленческие контракты и т.д. В последнее время самыми высокими темпами растет в этой сфере электронная торговля товарами и услугами, электронная коммерция и бизнес – интернет на основе информационных технологий [11 - 13], которые развивают и стимулирует электронную логистику, делая ее интеллектуальной вслед за экономикой и маркетингом [14 - 16].

В мировой практике существенную роль играет влияние стратегии и тактики геополитики, политических решений экономических и таможенных союзов, отдельных государств, в результате которых формируются факторы, как позитивные, например, стимулирующие развитие и распространение международной логистики и торговли [17 - 20], так и негативные, например, ряд аспектов, снижающих экономическую безопасность стран, тормозящих поступательное развитие и заставляющих переориентировать международные и национальные логистические и торговые потоки [21 - 24].

Факторы, стимулирующие в настоящее время [17 - 20] международную логистику и торговлю выделены и ранжированы по значимости:

1. Растущий спрос на новых рынках. Все больше регионов мира становятся более благополучными практически на всех континентах и потребляют все больше товарных продуктов и услуг. Иностранные компании выявляют потенциальные возможности на этих растущих рынках и расширяют там свою деятельность, производя, перемещая и продавая все больше продукции.

2. Спрос на иностранные продукты. Люди путешествуют, смотрят и слушают средства массовой информации, современных коммуникаций, телевизор и пользуются Интернетом и мобильными устройствами, и каждый раз они видят продукты, доступные в разных частях мира. Поэтому они запрашивают те товарные продукты и услуги, которые национальные компании предоставить им не могут.

3. Сходство рыночного спроса. Централизованное производство работает только тогда, когда разные рынки готовы принимать одни и те же продукты или по крайней мере продукты в массовых количествах с небольшими изменениями, получаемыми на последнем этапе их доводки до требуемого покупателями товарного вида. Поэтому совершенно очевидно, что существует сходство вкусов, то, что Омае (Ohmae) назвал «калифорнизацией» и что позволяет McDonald's, Coca - Cola, Toyota и Sony продавать одни и те же продукты практически в любой стране.

4. Совершенствование коммуникаций в бизнесе. Новые разработки в информационных системах, начиная от электронного обмена данными до компьютерных систем, устанавливаемых на транспортных средствах, фундаментально изменили характер работы многих организаций. Эти разработки позволяют осуществлять операции более гибко и оперативно, в том числе эффективно решать логистические задачи даже в отдаленных регионах.

5. Экономия на масштабах. В производственных операциях произошли крупные изменения; многие из этих операций зависят от того, насколько стабильно предприятие может заниматься масштабным производством. Оптимальный выпуск продукции на имеющихся мощностях часто превышает спрос одного рынка. Результатом становится централизованное производство, при котором экономия на масштабах позволяет получить более низкие затраты на единицу продукции, причем это снижение таково, что позволяет покрыть любой рост логистических издержек.

6. Специализированная поддержка. Все чаще организации концентрируются на своих ключевых компетенциях, а остальные виды деятельности передают по аутсорсингу. В результате возникла крупная отрасль специализированных вспомогательных компаний, которые могут помочь, скажем, с экспортированием, международной перевозкой, торговым кредитом, обменом валют, таможенной очисткой и т.д.

7. Интеграция и гармонизация цепи поставок. Интеграция и гармонизация работают на обеспечение более плавного перемещения продукции от поставщиков начального уровня до конечных потребителей. Такое возможно, если национальные границы прозрачны, а это означает, что одна и та же организация может работать по обеим сторонам границы.

8. Рост спроса на поставщиков. Потребители высказывают все более высокий спрос и требования к поставщикам: на операции «точно в срок», комплексное качество, стратегические союзы, массовое производство на заказ, и т.д. Местные поставщики не

всегда могут удовлетворить такой спрос, и поэтому организации вынуждены расширять масштабы своих поисков, стараясь отыскать лучшие для себя источники ресурсов.

9. Изменения логистических приемов. Новые разработки в логистике могут облегчить ведение торговли. Например, инновационные технологии [9], использование контейнеров позволяют перемещать товары легче, дешевле, оперативнее и с большей надежностью. Это поощряет многие компании выходить на новые рынки, где они могут получить высокую прибыль. Аналогично, сокращение коммерческого риска отсрочкой выполнения конечных операций до выпуска продукции позволяет провести доводку продукции в конечных точках цепи поставок, что помогает организации более гибко реагировать на спрос потребителей.

10. Улучшение коммуникаций с потребителями. Спутниковое телевидение, Интернет и другие современные каналы коммуникаций помогают потребителям лучше разбираться в продукции, изготовляемой за пределами их регионов и условиями ее перемещений. Это стимулирует спрос на новых рынках, повышает узнаваемость торговых марок и поощряет сходство вкусов и спроса на определенные продукты.

11. Устранение торговых барьеров. Одной из основных сил, способствующих глобальной свободной торговле, стало Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), считающее, что все его члены одинаковы и именно на этой основе с ними должны строиться экономические отношения. В ряде регионов страны пошли еще дальше и создали свободные торговые территории. Это поощряет торговлю, так как снижает торговые ограничения и тарифы, и это одна из причин, почему суммы платежей, собираемые как тарифы, снизились с 20 % продаж в 1950 - х годах до 6 % в начале 1990 - х годов и до 3 % в XXI

К основным аспектам, снижающим экономическую безопасность стран, тормозящих поступательное развитие и заставляющих переориентировать международные и национальные логистические и торговые потоки в настоящее время относят экономические санкции и контр санкции, эмбарго на интеллектуальную и высокотехнологичную продукцию, отелные товарные продукты и услуги. [21 - 24].

В заключение следует отметить, что в наш век международная торговля, а, следовательно, и международная логистика стремительно развиваются, и именно неравномерность развития отдельных отраслей в разных странах способствует импорту и экспорту. Появляется тенденция к безграничному расширению размеров производства, поэтому производство неизбежно перерастает границы внутреннего спроса, и предприниматели каждой страны ведут упорную борьбу за внешние рынки. Росту темпов международного товарообмена и, как следствие, международной логистики способствовала также интеграция, поскольку были отменены ограничения в торговле между отдельными странами, на которые приходится почти половина объема мировой торговли. Кроме того, в структуре международной торговли произошли изменения под воздействием научно - технической революции, ускорившей процесс международного разделения, специализации, кооперации труда и вызвавшей рост обмена наукоемкой продукцией, готовыми изделиями и услугами.

Список использованной литературы:

1. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.;

Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие / Москва, 2014.

2. Логистика: тренинг и практикум. Аникин Б.А., Вайн В.М., Водянова В.В., Воронов В.И., Гапонова М.А., Ермаков И.А., Ефимова В.В., Заичкин Н.И., Кравченко М.В., Пузанова И.А., Родкина Т.А., Серова С.Ю., Серышев Р.В., Федоров Л.С. Учебное пособие / Москва, 2014.

3. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд - во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.

4. Воронов В.И., Воронов А.В. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике ЛОГИСТИКА. Проблемы и решения. Международный научно - практический Украинский Журнал. 2013 №, 2. Украина. Харьков.

5. Воронов В.И., Воронов А.В., Лазарев В.А., Степанов В.Г. Международные аспекты логистики: Учебное пособие. / Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2002. – 168 с.

6. Воронов В.И., Воронов А.В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013. № 6 (133). С. 20 - 28.

7. Воронов В.И., Воронов А.В. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов. Управление. 2015. Т.3 № 2. С. 27 - 36

8. Лысенко Л.В., Шаталов В.К., Минаев А.Н., Лысенко А.Л., Горбунов А.К., Коржавый А.П. КАШИНСКИЙ В.И., Воронов В.И., Гульков А.Н., Паничев А.М. Лысенко С.Л. Производство науки: «Закон телепортации – единство транспортных и хронометрических (кинетических) процессов переноса вещества, энергии и момента импульса» Свидетельство № 13 - 461 Системы сертификации и оценки объектов интеллектуальной собственности и знак соответствия системы от 25 сентября 2013г.

9. Воронов В.И., Кривоносов Н.А. Савостьянок Г.Н., Кожанова В.В. Инновационные технологии в логистике. Научно - аналитический журнал: «Инновации и инвестиции» № 4, 2015– стр.2 - 4

10. Воронов В.И., Воронов А.В., Ермаков А.А. Внешнеторговая статистика в развитии международного маркетинга и логистики. Маркетинг. 2014. № 1 (134). С. 90 - 96.

11. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 1. Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2000 г. ISBN 5 - 8224 - 0029 - 9 Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 104 с.

12. Воронов В.И., Лазарев В.А. Информационные технологии в коммерческой деятельности. Часть 2. (учебное пособие). Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2002 г. ISBN 5 - 8224 - 0029 - 9 Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО) - 112 с.

13. Воронов В.И. Электронная коммерция и бизнес - интернет. Часть I (учебное пособие). Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО). - 208 с.

14. Воронов В.И. Электронная коммерция и бизнес - интернет. Часть II (учебное пособие). Владивосток: Изд - во ВГУЭС, 2003 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО). - 183 с.

15. Воронов В.И., Лазарев В.А., Павленко О.Ю. Организация электронной коммерции. Журнал: МАРКЕТИНГ, № 3(88) / 2006 г. 13с.

16. Воронов В.И., Лазарев В.А., Павленко О.Ю. Организация электронной торговли. [текст] Маркетинг, 2006. Т 308, с 308.

17. Позднякова А.Н., Шавловский И.Л. Факторы стимулирующие международную логистику и международную торговлю. Мир современной науки. 2014, № 6 (28) с. 82 - 84.

18. Лазарев В.А., Воронов В.И. Трансграничная логистика в Таможенном союзе России, Белоруссии и Казахстана [текст]: учебное пособие: Гриф УМО по образованию в области менеджмента для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Менеджмент» - 080200 / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М. : ГУУ. 2013. - 173 с.

19. Лазарев В.А., Воронов В.И. Трансграничная логистика в евразийском таможенном союзе [текст]: монография: / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М. : ГУУ. 2014. - 158 с.

20. Махлычев Р., Климина Ю. Влияние геополитики на формирование международных направлений движения материальных потоков. Логистика, 2014. №12 (97) с. 62 - 66.

21. Емельянцева Е.А. Влияние санкций на мировую логистику. Современные вопросы экономики. 2014, № 10 (206) с. 6 - 9.

22. Ерхова Ю.Д., Аненкова А.А. Влияние продовольственного эмбарго на логистику РФ. В сборнике: Фундаментальные и прикладные научные исследования – сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016, с. 35 - 38.

23. Малкин В.О. Системный анализ влияния санкций на национальную и международную логистику. Современные аспекты экономики. 2015, № 4 (212), с. 134 - 136.

24. Тен Ю.А. Системный анализ влияния санкций на Россию. Позитивные и негативные факторы. Молодой ученый. 2015, № 8 (88), 663 - 667.

© Воробьева А.А., Хорева Е.С. 2016г.

Галицкова К. В.

студентка 4 курса
факультета бизнеса и рекламы
Орел ГИЭТ,

г. Орел, Российская Федерация

Макарова Т.Н.

К.э.н., доцент
Орел ГИЭТ,
Г. Орел, Российская Федерация

МЕРЧАНДАЙЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ В СФЕРЕ УСЛУГ

Современная торговля, прежде всего, является сложным многоуровневый бизнесом, который претерпевает за последнее десятилетие серьезные структурные изменения. В

настоящее время в России насчитывается около миллиона розничных торговцев различных организационно - правовых форм собственности, размеров, направлений деятельности.

Каждый предприниматель заинтересован в увеличении продаж своего товара или услуг. Как правило, в России это делается с помощью контроля стратегий рекламы и ценообразования. Однако, зная тонкости психологии потребителя, можно существенно увеличить уровень продаж и поднять имидж сервисной организации за счёт эффективной стратегии материализации обслуживания (physical evidence).

Удобное расположение мебели и прилавков, правильный выбор цвета стен и освещения, а так же за музыкальное сопровождение и запахи, по данным эмпирических исследований существенно влияют на увеличение продаж [3,с.963].

Воздействие на обонятельные, осязательные, слуховые, и визуальные сенсорные каналы потребителя с целью увеличения продаж и повышения уровня удовлетворенности потребителей являются главной задачей стратегии материальная среда обслуживания, или как её еще называют атмосфера обслуживания [2,с.53]. На зарубежном рынке сферы услуг предприниматели уже давно используют на практике это понятие в своём бизнесе, а на российском рынке это только начинает развиваться и внедряться. Поэтому это тема является актуальной в наше время, и представляется, что атмосфере и оформлению торговых помещений маркетологам следует уделять больше внимания.

Целью данной статьи является попытка исследования и выработки рекомендаций по разработке стратегии материализации обслуживания в контексте розничных продаж.

Мерчандайзинг объединяет в себе методы, практику и операции, используемые в целях поощрения и поддержания определённых категорий коммерческой деятельности. В широком смысле, мерчандайзинг способствует реализации продукции в розничной сфере для потребителей. Другими словами можно сказать, что мерчандайзинг, с помощью создания в магазине определённой атмосферы, стимулирует интерес и привлекает клиентов, и представляет собой маркетинговую технологию, которая действует на уровне торговых розничных предприятий, конечной целью которой является увеличение и максимизация уровня объёма продаж покупателей [1,с.175].

Мерчандайзинг является решающим шансом в убеждении покупателя о покупке того или иного товара в торговом зале или последним аргументом, мотивирующим его на решение в пользу бренда. Примерно около 60 - 70 % покупателей принимают решение о покупке непосредственно в магазине, поэтому правильное расположение товаров и методов мерчандайзинга может содействовать увеличению торгового оборота на 30 % [5,с.132]. Как наука мерчандайзинг объединяет в себе знания по социологии, психологии, торговле и рекламе, логистике, а так же по принципам композиции и дизайну. Использование принципов мерчандайзинга необходимо отмечать при:

1. формировании дизайна магазина и микроклимата продаж;
2. проектировании размера торговых площадей;
3. размещении торговых отделов в зале магазина;
4. создании витрин и экспозиций;
5. оформлении рекламы магазина и размещении указателей.

Целями мерчандайзинга являются:

1. создание индивидуального имиджа и конкурентного преимущества магазина и отдельных брендов;

2. грамотная презентация товара на рынке;
3. привлечение новых покупателей и формирование интереса к магазину;
4. удержание внимания покупателя к товарам;

Задачи мерчандайзинга подразделяются на два блока:

Внешний блок задач: занимается контролем эффективного товарного резерва для своевременного пополнения товара на полки; оформлением товара, назначенного к продаже; контролем потока движения покупателей; расположением торговых брендов; и разработкой методов и механизмов продвижения товара. Одним из видов мерчандайзинга является визуальный мерчандайзинг. Многие элементы используются для создания атмосферы, включая цвет, освещение, пространство, информация о продуктах, сенсорная информация (например, запах, осязание, и звук), обустройство входной зоны, цифровые технологии на кассах и в торговом зале, удобная парковка для автомобиля. Основной целью планирования помещения является попытка убедить клиента пройти по всему магазину, оценить весь товар, привыкнуть к стандартному расположению отделов и, наконец, совершить покупку. Для определения планировки торгового зала следует учесть профиль, размеры и место расположения магазина. Мерчандайзинг это искусство осуществления эффективных дизайнерских идей для увеличения и максимизации посещаемости магазина и объёмов продаж. Визуальный мерчандайзинг является инструментом для привлечения потребителей и средством воздействия на принятие решения о покупке [4, с.113].

В стандартных ситуациях покупатель начинают обход по торговому помещению с правого угла и движутся по залу в направлении против часовой стрелки. Так как правая сторона является началом маршрута, именно она создаёт первое впечатление о магазине. Поэтому по правой стороне обычно выкладывается товар, который пользуется спросом и продаётся импульсивно, так же выставляется новая коллекция, которая говорит об индивидуальности магазина. На участке задней стены торгового зала обычно располагают товары первой значимости, этот принцип размещения вынуждает покупателей пройти через весь торговый зал, вследствие этого покупатель может совершить незапланированные покупки. Третьим по значимости участком является левая сторона торгового зала. Здесь покупатели находятся в завершающей стадии движения по залу, поэтому следует чётко продумать размещение отделов по левой стороне или ассортимента товаров. У левой стены продуктивной всего разместить товары повседневного спроса или привлекательные и интересные товары, которые способствовали импульсивным покупкам. На основе обзрения литературы по проблемам мерчандайзинга можно суммировать следующие выводы.

1. Навыки и знания по мерчандайзингу очень важны в завоевании внимания покупателей к товару.

2. Планируя торговое помещение, следует учитывать не только прибыльность и объёмы продаж товара, но и сезонность товаров, их размер и вес, тип оборудования

3. Практически все элементы материальной среды, начиная с обложки каталога и наружных витрин и заканчивая дизайном торгового помещения, должно быть, выполнено в едином стиле.

Таким образом, несмотря на распространение интернет - магазинов, вопросы применения инструментов мерчандайзинга остаются по - прежнему актуальными. В большинстве случаев предметы одежды, например, покупают всё - таки в торговых залах, где мы можем их не только увидеть, но и «пощупать». Конкуренция среди торговых предприятий чрезвычайно велика, в связи с этим важно завоевать симпатию покупателя. Влияние оформления торгового зала на объём продаж очевидна. Однако вкусы

потребителей меняются быстро, поэтому инструменты и методы совершенствования продаж нуждаются в постоянной корректировке и обновлении.

Список использованной литературы

1. Макарова Т.Н. Влияние новых технологий на экономическое поведение потребителей / Т.Н. Макарова, Е.А.Сотникова, К.С.Колосова // фундаментальные и прикладные исследования в области экономики и финансов. Международная научно - практическая конференция: материалы и доклады. Под общ. ред. О.А.Строевой - 2015. – № 2(28) - С. 172 - 177.
2. Макарова Т.Н. Создание определенной атмосферы торгового зала с учетом основных приемов мерчандайзинга / Т.Н. Макарова, Е.А. Сотникова // Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов - 2013. - № 3 (8). – С. 53 - 60.
3. Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н.Воробьев, К.: Дашков и К, 2013. - С.963.
4. Красюк И.П. Инновационный канал маркетинговых коммуникаций / И.П. Красюк // Обонятельный мерчандайзинг. Маркетинговые коммуникации - 2014. - №2 - С. 112 - 116.
5. Новаторов Э. В. Стратегия материализации обслуживания в маркетинге услуг / Э. В. Новаторов // Маркетинг в России и за рубежом - 2013. - №5 - С. 131 - 135.

© Галицкова К.В.,2016

© Макарова Т.Н.,2016

Гинько Я. П., Владыко А. Н., 3 курс, ИСИ СФУ

Научный руководитель: к.э.н. Старова О.В.

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск, Россия

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ПРОВЕДЕНИЯ УНИВЕРСИАДЫ - 2019 В ГОРОДЕ КРАСНОЯРСКЕ

При анализе экономической ситуации в г. Казань после проведения Универсиады 2013 становится понятно то, что после нее жители города не вздохнули с облегчением. У Казани огромный долг в связи с этим мероприятием, а это, скорее всего, означает рост цен, но не зарплат.

Хотя, казалось бы, город обустроили так, что он стал похож на город - курорт и по идее должен был привлечь множество отдыхающих граждан, но и это не помогло. [1]

Исходя из всего выше сказанного, можно задуматься о том, а стоит ли вообще вкладывать такое большое количество средств в мероприятия не оправдывающие себя? И как интересно повлияет проведение Универсиады 2019 на экономическую ситуацию в г. Красноярске?

Уже сейчас начинается планирование и строительство множества объектов к проведению этого мероприятия. По данным СМИ на Универсиаду будет выделено из бюджета около 50 млрд. руб., еще 50 млрд. руб. должны вложить частные инвесторы. Появятся новые спортивные сооружения, лыжные трассы и горнолыжные спуски, реконструируют центр и проведут дорожные работы. Понятное дело, что объекты эти будут самые современные, соответствующие международным требованиям. Все это, конечно же, хорошо, но стоит только взглянуть вглубь этой идеи и сразу можно увидеть множество проблем и недостатков. [2]

С одной стороны проведение мероприятия такого масштаба прославит город. К тому же у Красноярска уже есть опыт проведения двух национальных Универсиад - Всесоюзной зимней Универсиады 1990 и Всероссийской зимней Универсиады 2010. Возможно, привлечет интерес гостей из других городов и стран. Также важным является, то, что город преобразится и засияет новыми красками, и, соответственно, получит огромное наследие, как для страны, так и для самого Красноярского края в целом.

Но если посмотреть на все это с другой стороны, то складывается совсем противоположное мнение. По статистическим данным в Красноярске только 28,8 % населения активно вовлечены в систематические занятия физической культурой и спортом. Если в качестве примера взять горнолыжный комплекс (базу отдыха) "Бобровый лог", который также планируется подвергнуть реконструкции перед проведением студенческих игр, то на сегодняшний день для людей среднего материального положения он является дорогим. Следовательно, можно предположить что после проведения Универсиады для того чтобы база окупилась цены могут возрасти. Соответственно упадет и посещаемость, что также можно сказать и о других спортивных учреждениях. Мало того что в некоторые спортивные комплексы трудно попасть, так еще и цены не очень привлекательные.

Для разъяснения ситуации и написания более точного вывода о влиянии Универсиады на город был проведен опрос в сети интернет среди граждан разных возрастов, и вот что это показало:

1 Более 97 % опрошенных имеют представление о данном виде соревнований и в первую очередь о том, что в 2019 году Универсиада состоится именно в Красноярске (98 % опрошенных).

2 До 68 % респондентов высказали позитивное отношение к проведению Универсиады - 2019 в Красноярске. Такое отношение они объясняют, в первую очередь, развитием инфраструктуры города, строительством новых современных спортивных сооружений, ремонтом дорог и решением проблем с «пробками». Другими положительными сторонами проведения всемирных студенческих соревнований, по мнению жителей города, являются стимулирование развития спорта и популяризация спорта; перспектива развития города и края, что сделает проживание в городе более комфортным. Также красноярцы отмечают, что проведение Универсиады - 2019 в Красноярске поспособствует формированию положительного имиджа города и края как внутри страны, так и за ее пределами. Наряду с этим, следствием проведения студенческих игр станет экономическое развитие города и региона. Таким образом, жители города видят в Универсиаде - 2019 возможности решения городских и социальных проблем.

Наибольшую описательную силу имеет фактор, выражающий мнения о «преимущественно негативных последствиях Универсиады - 2019, связанных с ущемлением интересов жителей города» (32 % опрошенных). Его составляют мнения, что террористическая обстановка в городе ухудшится; будут ущемлены интересы владельцев малого бизнеса; увеличится число протестных настроений среди горожан; спорт не станет массовым явлением из - за дороговизны посещения построенных спортивных сооружений; а также будут ущемлены интересы жителей города.

Несмотря на большие опасения, все - таки большая часть опрошенных выражают преимущественно позитивное отношение к проведению всемирных студенческих игр в Красноярске. Они считают Универсиаду важным и полезным событием в жизни города. Горожане видят в Универсиаде возможности решения городских и социальных проблем. Объясняя свой положительный настрой в отношении всемирных студенческих игр развитием городской инфраструктуры и популяризацией спорта, жители города всё же

высказывают опасения по поводу последствий данного события, которые негативно скажутся на жизнедеятельности самих горожан.

Тогда, из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что даже критики Универсиады признают, что, несмотря на большие затраты, региону не помешает модернизация городской инфраструктуры и строительство новых спортивных объектов.

Даже если последствия проведения Универсиады всё - таки приобретут негативный характер, то нужно учесть тот фактор, что ситуация стабилизируется со временем. Проект такого уровня - почти единственный механизм, когда при равенстве всех субъектов нашей страны федеральные инвестиции будут направлены именно в Красноярск - на развитие города и его социальной инфраструктуры, что станет полезным для города.

Однако краевой власти в любом случае придется сильно постараться, чтобы развеять сомнения скептиков, которые опасаются, как бы финансирование подготовки к Студенческим играм не привело к сокращению расходов на медицину, образование и другие, социально важные направления.

Список используемой литературы:

1. Казань после Игр: что оставляет городу Универсиада [Электронный ресурс], режим доступа - http://www.aif.ru/society/kazan_posle_igr_chno_ostavlyayet_gorodu_universiada;
2. Универсиада - 2019: Что построят в Красноярске к зимним играм [Электронный ресурс], режим доступа - <http://realty.rbc.ru/articles/25/06/2015/562949995787188.shtml>;
3. XXIX Всемирная зимняя универсиада 2019 года в Красноярске [Электронный ресурс], режим доступа - <http://www.krsk2019.ru>.

© Гинько Я. П., Владыко А. Н., 2016

Гинько Я. П., Рукосуева В. В.,

3 и 2 курс, ИСИ СФУ

Научный руководитель: к.э.н. Старова О.В.

Сибирский федеральный университет,
г. Красноярск, Россия

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Иркутск – город, обладающий большим и в значительной степени уникальным экономическим потенциалом. Основу экономики города составляет развитый научно - образовательный комплекс, высокотехнологичные и быстрорастущие компании, обеспечивающие производство продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью, финансовый сектор и фирмы, оказывающие услуги для бизнеса.

Уровень жизни измеряется системой показателей, характеризующих здоровье, уровень потребления товаров и услуг, занятости, образования, обеспеченности жильем, социальное обеспечение граждан, и отражает степень социального благополучия населения. Основным показателем уровня жизни населения является величина денежных доходов, которые включают в себя оплату труда, пенсии, пособия и другие доходы.

Политика государства на рынке труда представляет собой взаимосвязанный комплекс указанных мер с возможным преобладанием тех или других. В условиях достаточно

тяжелой ситуации на рынке труда, прежде всего массовой безработицы, и весьма ограниченных финансовых возможностей государства важным приоритетом в политике содействия занятости стало использование активных форм занятости. Это обусловлено стремлением решить не только экономические, но и социальные проблемы безработицы.

Среднесписочная численность занятых в организациях города Иркутска в 2015 году составила 234,1 тыс. человек, или 99,9 % к уровню предыдущего года. При этом, численность работников в крупных и средних организациях увеличилась на 2,2 тыс. человек (1,2 %) и составила 192,8 тыс. человек.[2]

Сфера услуг и торговли, а также строительства продолжают оставаться более привлекательными для занятости.

Как и в предыдущем году, в 2015 году отмечалось значительное увеличение численности работающих в крупных и средних организациях строительства – 119,6 % к уровню 2014 года (на 1,9 тыс. человек), торговли – 114,3 % (на 1,8 тыс. человек). Кроме того, численность занятых возросла в таких видах экономической деятельности, как: «финансовая деятельность» (107,1 %), «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (103,1 %), «гостиницы и рестораны» (102,5 %), «предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг» (101,8 %).

Наиболее существенно численность работающих в отчетном периоде снизилась в образовании (95,3 %), промышленных видах деятельности (98,5 %), в государственном управлении и обеспечении военной безопасности; социальном страховании (98,4 %).[3]

В течение 2015 года уровень регистрируемой безработицы снизился с 0,51 % до 0,45 % от численности трудоспособного населения, рисунок 1.

Численность граждан, обратившихся в Центр занятости населения за содействием в поиске работы в течение 2015 года, составила 15753 человека, что на 0,8 % меньше, чем в 2014 году. С начала года при содействии Центра занятости населения г. Иркутска трудоустроилось 10659 человек – 67,7 % от числа обратившихся.

Численность официально зарегистрированных безработных на 2015 год составила 1447 человек, из них 1237 человек (85,5 %) получали пособие по безработице. [4]

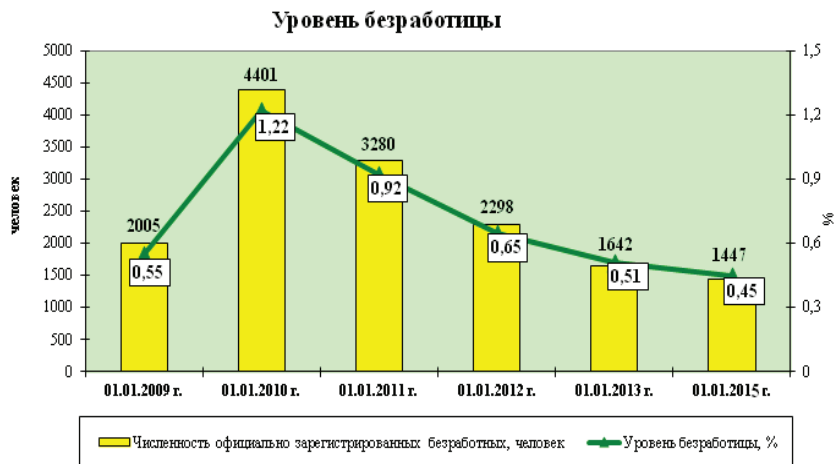


Рис. 1 Динамика уровня безработицы

Среди безработных преобладают женщины, их доля составила 63,4 % . Доля молодых безработных (в возрасте 16 - 29 лет) по сравнению с 2012 годом снизилась с 27,8 % до 26,8 % , их количество сократилось на 14,7 % (с 456 до 389 человек), в общем количестве молодежи молодые безработные составили 0,2 % .

Наиболее многочисленные группы безработных составили: бухгалтеры – 6,4 % , инженеры – 4,8 % , экономисты – 2,4 % и другие.

Высок образовательный уровень безработных: доля граждан, имеющих высшее и среднее профессиональное образование, – 75,9 % , рисунок 2.

Профессиональные качества безработных во многих случаях не соответствуют предъявляемым требованиям работодателей, а условия работы и оплаты труда не соответствуют запросам безработных.

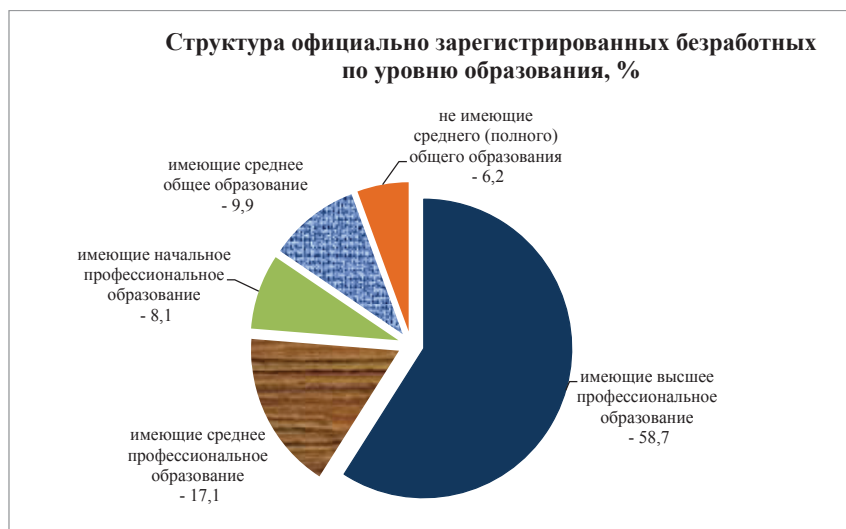


Рис. 2 Структура безработных по уровню образования [1]

В течение 2015 года банк вакансий Центра занятости населения г. Иркутска пополняли 1155 организаций различных форм собственности, было представлено 49,7 тыс. вакансий, из которых 86,5 % – по рабочим профессиям, причем специальной квалификации не требуют 18,9 % вакансий рабочих. Среди обратившихся в службу занятости рабочую профессию имели только 23,6 % . Повышенным спросом на рынке труда пользуются квалифицированные рабочие: бетонщики, каменщики, плотники, арматурщики, штукатуры, маляры, электрогазосварщики, облицовщики, повара, водители и др. Среди служащих востребованы врачи, медицинские сестры. Устойчивый спрос сохраняется на неквалифицированных рабочих.

Предлагаемая заработная плата ниже среднедушевого прожиточного минимума по 2,8 % вакансий, ниже средней заработной платы по Иркутской области – по 95,9 % вакансий. Средняя заработная плата по вакансиям, находящимся в базе ЦЗН города Иркутска, в январе - декабре 2015 года составила 13,8 тыс. рублей, в то время, как среднемесячная

заработная плата по Иркутской области – 28,5 тыс. рублей, по городу Иркутску – 34,4 тыс. рублей. (2) .[3]

Таким образом, основная проблема организации оплаты труда в Иркутской области, заключается в установлении адекватной рыночным отношениям системы оплаты труда. Решить данную проблему достаточно сложно, так как старая система организации нормирования и оплаты труда разрушена, а новая еще, как правило, не создана. Существующие системы организации оплаты труда основаны на старых принципах ее организации, что не отвечает современным требованиям.

На сегодняшний день уровень безработицы в Иркутске остается низким, поскольку после кризиса произошли структурные изменения в составе рабочей силы: резко сократилась доля молодежи и лиц с низким образованием (группы с высоким риском безработицы) и выросла доля лиц среднего возраста и лиц с высшим образованием (группы с низким риском).

В следующем году, если в экономике останется минимальный рост, безработица останется на нынешнем уровне, трудности отразятся только на уровне реальной заработной платы.

Список используемой литературы:

1. Госкомстат России [Электронный ресурс]. - http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_04/IssWWW.exe/Stg/d03/2-rin-trud.htm;
2. Независимый новостной портал г.Иркутска [Электронный ресурс]. - <http://irkutsk.ru/blog/analytics/5318.html>;
3. Обзор социально - экономического положения г.Иркутска за 1 квартал 2015г. [Электронный ресурс]. - admirk.ru;
4. Социально - экономическое положение Иркутской области за 2016 г. [Электронный ресурс]. - <http://irkutskstat.gks.ru>.

© Гинько Я. П., Рукоусева В. В., 2016

Григолая Б.И.,
студент 4 курса
кафедры финансы и кредит
ВоГУ,
г. Вологда, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ПРОМЭНЕРГОБАНК» И РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ

Целью работы является разработка мероприятий для совершенствования стратегии развития АО «Промэнергобанк».

Поставленная цель работы определяет необходимость решения следующих задач:

- изучить теоретические основы разработки стратегии развития коммерческого банка;

- определить нормативно - законодательную базу осуществления банковской деятельности в РФ;

- проанализировать современное состояние банковской системы в РФ ;

- провести оценку финансового состояния АО «Промэнергбанк»;

- разработать направления совершенствования стратегии развития коммерческого банка.

Современный этап развития финансово - кредитного рынка требует качественного изменения операторов финансового рынка - коммерческих банков, заключающийся в появлении и разработке комплексных программ внутрибанковских изменений и стратегий развития коммерческих банков.

Анализ, проведенный в ходе курсовой работы, позволил сделать ряд выводов.

АО «Промэнергбанк» — небольшой по размеру активов региональный банк, занимающий важное место в своем регионе создан в результате преобразования банка "Традиция", зарегистрированного 4 марта 1994 года.

Доходы и расходы банка значительно выросли за рассматриваемый период, более чем в два раза. В 2015 году почти 50 % расходов были связаны с отрицательной переоценкой. В конце рассматриваемого периода размер расходов превышает величину доходов. На 1 января 2016 года разница составляла 202887 тысяч рублей.

За рассматриваемый период можно отметить изменение валюты баланса активов и пассивов. Максимальное значение наблюдалось в 2014 году. В пассивах 81 - 85 % занимают привлеченные средства. Более 30 % всех пассивов – это вклады физических лиц.

Проведенный анализ по методике Иванова свидетельствует о том, что наилучшее состояние банка отмечается в 2014 году, когда только уровень доходности активов незначительно превышает норму. К 2015 году банк сбалансировал данный показатель. Основная проблема заключается в том, что в последнем году банк понес убытки вследствие экономического кризиса.

Комплексный анализ деятельности АО «Промэнергбанк» по методу Суховой Л.Ф показал, что валюта баланса уменьшилась за рассматриваемый период на 17 % . Структура активов значительно изменилась. Объем денежных средств увеличился к концу периода. В структуре пассива не наблюдается значительных изменений.. Доходы значительно выросли с 25 % до 44,4 % . Уставный капитал в 2015 году был увеличен практически в три раза. Прочие обязательства снизились до 0,35 % . Прочие расчетные счета характеризуются динамикой к сокращению с 17,6 % до 3,48 % . Объем прибыли увеличивался в течение первых трех лет, но значительно уменьшился в конце периода.

Анализ активно – пассивных операций показал, снижение кредитной активности банка. Уровень инвестиционной деятельности банка позволяет определить тип проводимой банком инвестиционной политики. У АО «Промэнергбанк» она слишком консервативная. Уровень кредитной активности по использованию привлеченных средств свидетельствует о том, что у банка разработана стратегия в области управления активными операциями, сбалансированный кредитный портфеля и наличие стабильной клиентской базы.

Золотое правило не соблюдается в течение рассматриваемого периода. Темп роста в конце периода значительно снизился, до 23 - 35 % . Коэффициент использования привлеченных средств говорит о продуманной кредитной политики банка, сбалансированности кредитного портфеля и умеренной степени риска. Уровень

рентабельности у АО «Промэнергобанк» превышает минимальное значение в 2013 году. В конце периода коэффициент значительно снизился за счет снижения прибыли.

Проведенная оценка финансовой устойчивости показала следующие результаты. Коэффициент общей ликвидности банка ниже рекомендуемого показателя. С одной стороны, это позволяет уменьшить риск и увеличить доходность. С другой – с расчетами по обязательства первого требования могут возникнуть осложнения. Размер собственных средств ежегодно увеличивается. Банк обладает достаточным объемом уставного капитала и является независимым и надежным. Уровень собственных оборотных средств в кредитные вложения в конце периода отличается более высоким уровнем, чем рекомендуемое значение. Это свидетельствует о более низкой плате за привлеченные ресурсы и большим объемом доходов. Коэффициент финансовой напряженности (финансовой устойчивости) также демонстрирует положительную динамику, можно отметить, что банк повышает свою устойчивость к концу периода.

Рейтинговая оценка коммерческого банка предусматривает расчет комплексного показателя, который позволяет сравнить деятельность разных банков за соответствующий период в комплексе. Большая часть показателей не соответствует оптимальным значениям, что свидетельствует о недостаточной ликвидности и слабой защищенности капитала. При этом, индекс надежности в конце периода достиг оптимальной величины.

По методике Суховой можно сосчитать комплексную оценку деятельности банка. Значение комплексной оценки 0,5 в первые два года. В 2016 году было показано максимальное значение - 1,71. В целом можно сказать, что АО «Промэнергобанк» относится ко 2 классу кредитоспособности.

На основе проведенного анализа были предложены меры по оптимизации стратегии коммерческого банка:

- Повышение инвестиционной активности банка;
- Увеличение ликвидности;
- Развитие и продвижение зарплатных проектов.

При внедрении всех указанных мероприятий увеличится прибыль, рентабельность и ликвидность АО «Промэнергобанк», повысится его привлекательность для инвесторов и клиентов.

Список использованной литературы

1. Бухарова, М.А. Управление трансфером технологических инноваций: отраслевая цепочка ценностей / М.А. Бухарова // Проблемы теории и практики управления. – 2013. - №1.
2. Андрейчиков, А.Е. Системный анализ и синтез стратегических решений в инноватике / А.Е. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. - М.: URSS: ЛИБРОКОМ, 2013.
3. Артюшина, Е.В. Исследование прогностического новшества на наличие стратегического соответствия в диверсифицированной организации / Е.В. Артюшина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013.
4. Беляев, А.А. Антикризисное управление / А.А. Беляев – М.: ЮНИТИ, 2013.
5. Долженко, Р.А. Инновации в управлении персоналом в коммерческом банке: монография / Р.А. Долженко; Алт. Ин - т труда и права. – Барнаул: Азбука, 2012.

6. Соколова, Н.Н. Теоретические основы формирование стратегии развития предприятий / Н.Н. Соколова // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2011.

7. Горобец, Д. А. Стратегия развития розничного банка // Д.А. Горобец // Terra Economicus. – 2011, №6.

8. Смирнова Е.Г., Малкова И.А. С50 Банковское дело: Учеб.пособие. Издание 2 - е дополненное и переработанное. - Вологда:ВоГТУ, 2004

© Григолая Б.И., 2016

Горюнова Е.М.,
студент 2 курса
факультет менеджмента
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Российская Федерация

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время в отечественных организациях активно развивается управление проектами. Этому способствуют многие причины: во - первых, проекты – это наиболее эффективная форма разработки и внедрения инноваций в различных сферах. Во - вторых, существенное влияние на проектный менеджмент в России также оказывает развитие международного экономического партнерства, вследствие чего использование управления проектами, ставшего повсеместной практикой многих зарубежных компаний, становится неизбежным.

Динамичность изменения условий хозяйствования и процессов внутри организации обуславливает потребность в поиске наиболее эффективных технологий управления с целью обеспечения конкурентоспособности предприятий. Высокотехнологичные продукты и финансовые инструменты, а также глобализация усложняют процессы создания и продажи новых товаров и оказания новых услуг. Усиление требований законодательства и снижение норм прибыли приводят к росту неопределенности в различных отраслях. Эти изменения увеличивают риски и обостряют конкуренцию, открывая перед организациями возможности выхода на новые рынки, которые обладают потенциалом для организации новых каналов обслуживания. Появление конкурентов вынуждает компании быстрее реагировать на требования клиентов, трансформируя внутренние процессы. В борьбе с конкурентами основной задачей системы менеджмента предприятия является наиболее возможное приспособление его деятельности к непрерывно меняющейся ситуации на рынке. Маркетинг при этом является одним из условий приспособления различных видов деятельности фирмы к непрерывно меняющейся экономической ситуации в стране.

На сегодняшний день маркетинг представляет собой комплекс мероприятий, направленных на планирование, организацию, ценообразование, разработку товаров и их доставку покупателям [3, с. 85].

В настоящий момент помимо маркетинговой деятельности происходит поиск способов совершенствования моделей организационного управления. По этой причине стремительно растет интерес к проектному управлению, позволяющему грамотно планировать как человеческие, так и финансовые ресурсы для достижения поставленных целей. Цели проекта в свою очередь содержат в себе его основную идею и определяют деятельность по его реализации. Эффективное внедрение проекта состоит в том, чтобы достичь компромисса между реальными возможностями проекта и требованиями к нему. Маркетинг управления проектами – это один из инструментов, позволяющих организации достичь желаемого результата.

Среди всего многообразия проектов, которые могут быть реализованы на предприятии, особого внимания заслуживают маркетинговые проекты.

Маркетинговый проект – это целенаправленный комплекс связанных между собой мероприятий по созданию или изменению какого-нибудь объекта или их совокупности. Он направлен на достижение заранее определенных маркетинговых целей в течение заданного промежутка времени, при установленном бюджете и определенном качестве [3, с. 88]. Чем сложнее проект и выше его риски, тем больше требований будет предъявляться к качеству управления проектом, т.е. к специализации, квалификации и опыту проектной команды. А.В. Полковников в свою очередь определяет маркетинговые проекты как вид проектов развития бизнеса [4, с. 30]. Примером такого проекта может служить выпуск нового продукта в ответ на запросы рынка [3, с. 87].

Применительно к проектному менеджменту И.И. Мазур и В.Д. Шапиро рассматривают маркетинг в двух аспектах. Первый аспект заключается в том, что структура маркетинговой деятельности не относится к длительности проекта, т.е. маркетинг присутствует на каждом этапе проекта, не меняя своего содержания. Второй аспект, по мнению авторов, показывает место маркетинга в проекте с точки зрения его жизненного цикла, т.е. маркетинговые мероприятия присутствуют в течение всего проекта, но значение, объем и содержание работ на каждом этапе разные [6, с. 61]. Вся совокупность маркетинга управления проектами подразделяется на следующие составляющие: маркетинговые исследования, разработка стратегии и формирование концепции, программа и бюджет маркетинга проекта, а также реализация маркетинговых мероприятий.

Процессы маркетингового управления проектами можно разделить на несколько групп:

- 1) принятие решения о разработке проекта;
- 2) планирование, т.е. определение целей проекта и способов их достижения;
- 3) реализация проекта, т.е. координирование человеческих и других ресурсов для достижения целей проекта;
- 4) определение проблем в реализации проекта и путей их решения;
- 5) управление проектом, в том числе внесение в него необходимых корректировок;
- 6) получение конечных результатов и их подведение к конечной цели проекта.

Среди задач маркетинга проектного менеджмента можно выделить:

- планирование, организацию и контроль процессов создания проектов;
- обеспечение развития команды проекта;
- обеспечение мотивации персонала проекта к его успешной реализации;
- создание организационно - методической базы управления проектами и условий ее эффективности;

- организация процесса обеспечения участников проекта необходимой для работы информацией;

- организация процесса оформления проектной документации и формирования прав на реализуемые проекты.

Таким образом, в настоящий момент роль маркетинга в управлении проектами неуклонно растет, но с целью достижения успеха в реализуемых маркетинговых проектах немаловажную роль играет знание методологии проектного менеджмента. Чем успешнее в компании реализуется управление проектами, тем быстрее и эффективнее она достигает своих целей. Следовательно, управление проектами является немаловажным фактором успеха организации в конкурентной борьбе. А конкурентоспособность является, прежде всего, маркетинговой категорией, требующей наличия эффективной маркетинговой стратегии. Отсутствие такой стратегии зачастую приводит к неудаче проекта, поэтому представляется необходимым совершенствовать знания и навыки в данной области.

Список использованной литературы:

1. Апенько С.Н. Поведенческий маркетинг в управлении персоналом проекта // Вестник Омского университета. – 2013. - №3. – С. 153 - 156
2. Галкина О.А., Жук С.С. Проблемы управления проектами // Science Time. – 2015. - №3(15). – С. 108 - 113
3. Коньшунова А.Ю. Маркетинговые проекты в контексте проектного управления // Вестник Омского университета. – 2014. - №1. – С. 85 - 90
4. Полковников А.В., Дубовик М.Ф. Управление проектами. – М. Эксмо, 2011. – 528 с.
5. Старченко В.А. Маркетинг и управление проектами в современной экономике [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.gramota.net/materials/1/2008/9/68.html>
6. Управление проектами: учеб. пособие / И.И.Мазур [и др.]; под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – 5е изд., перераб. - М.: Омега - Л, 2009. – 960 с.

© Горюнова Е.М., 2016

Грешнова Т.М.,

студентка 2 курса

факультета экономики и финансов

РГЭУ (РИНХ),

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Научный руководитель: Уразова С.А.,

д.э.н., профессор

факультета экономики и финансов

РГЭУ (РИНХ),

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ P2P - КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

В сложившейся ситуации на рынке кредитования, массового отзыва лицензий у банков актуализируется рассмотрение вопросов развития и совершенствования p2p - кредитования. В мире данный вид кредитования уже получил широкое распространение, в России же он

только начинает развиваться. Целью данной статьи является характеристика основных тенденций, проблем данного вида кредитования.

P2p - кредитование – это вид кредитования, в котором выдача и получение займов происходит между физическими лицами, без участия таких посредников как банки.

P2p - кредитование реализуется с помощью интернет - сайтов, на которых встречаются заемщики и кредиторы. Особенностью является то, что пользователь интернет - ресурса может выступать как заемщиком так и кредитором. Большая часть таких кредитов является необеспеченными, что повышает уровень риска невозврата задолженности.

В мире p2p - кредитование уже довольно широко распространено и известно многим пользователям. Клиентская база p2p - платформ исчисляется десятками тысяч. Одной из причин высокой популярности данных сервисов за рубежом являются низкие ставки по займам. В РФ p2p - кредитование только начинает набирать популярность, но уже заняло свою нишу на рынке кредитования.

Статистические данные, приведенные в отчете ЦБ РФ, показывают, что количество участников рынка p2p - кредитования значительно возросло за 2015 год. Займы в 2015 году получили 2 850 человек, в качестве кредиторов выступили 2 460 человек. Необходимо отметить, что из общего количества кредиторов 662 человека, 26,9 % , стали ими впервые. Поводом для роста популярности послужило сокращение реальных доходов граждан и желание части населения максимально выгодно разместить свободные денежные средства.

P2p - кредитование не является серьезным конкурентом для банков, так как в рамках таких сервисов предоставляется займы на короткий срок. Физические лица и представители малого и среднего бизнеса из - за повышения требований к заемщикам свободно могут воспользоваться таким кредитованием, но остальные представители бизнеса в основном остаются на обслуживании в банках.

Для микрофинансовых организаций складывается другая ситуация: на фоне снижения доверия к МФО p2p - кредитование составляет большую конкуренцию. Ставки по кредитам на рынке такого кредитования значительно ниже, чем в МФО. Необходимо отметить, что МФО зачастую сами являются пользователями таких площадок кредитования.

Можно выделить следующие проблемы p2p - кредитования на российском рынке:

- Упрощенная процедура проверки заемщиков, что повышает риск невозврата заемных средств;
- Небольшое количество клиентов вынуждает площадки привлекать инвесторов высокими процентами их вознаграждения, что значительно увеличивает ставку по кредитам;
- В России пока не существует отдельной законодательной базы, регулирующей данный вид кредитования, что является существенной проблемой особенно для кредиторов постоянно предоставляющих займы;
- Невысокий уровень доверия к p2p - кредитованию среди населения;
- Короткие сроки, на которые выдается заем.

В связи с перечисленными проблемами и тенденциями развития p2p - кредитования в РФ можно выделить следующие перспективы развития:

- Развитие займов для бизнеса в рамках таких площадок;

- Создание специальной законодательной базы для этой отрасли кредитования, которая в том числе будет определять статус постоянных кредиторов;
- Повышение доверия населения и МСП к р2р - кредитованию посредством рекламных компаний;
- Развитие кредитования под залог активов, что поможет значительно снизить риски для кредиторов;
- Повышение востребованности р2р - кредитования на фоне экономической нестабильности и ликвидации большого количества банков, а также снижения уровня доверия к МФО.

Список используемой литературы:

1. Криворучко С.В., Абрамова М.А., Мамута М.В. Микрофинансирование в России. Учебно - практическое пособие. – М.: Кнорус, 2013. – 168 с.
2. <http://bankir.ru/>
3. <http://www.banki.ru/>
4. <http://www.cbr.ru/>

© Грешнова Т.М., 2016

Гриневич Ю.А.¹, Беседовская А.И.²

¹ к.э.н, доцент

² магистрант 2 курса

Институт экономики и предпринимательства

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет

им. Н.И. Лобачевского,

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЧЕКОВОЙ ЛЕНТЫ

Развитие экономической деятельности в мировой экономике и увеличение потребления привели к росту потребности в таком продукте, как термобумага.

Обычная бумага возгорается при температуре +233°C, поэтому современные технологии печати работают при заведомо более низких температурах. Например, модуль закрепления в монохромном лазерном принтере запекает тонер при температуре около +170°C. Расходные материалы в таком случае — бумага и тонер. Однако есть возможность экономии: в устройствах, работающих по принципу прямой термопечати, расходный материал только один — термобумага [5].

Термобумага используется для создания или переноса изображения с применением нагрева, предназначена для принтеров со встроенными рентгенофлуоресцентными анализаторами, терминалов, факсов, кассовых аппаратов, банкоматов и любого другого современного промышленного и аналитического оборудования, оснащённого встраиваемыми термопринтерами.

Во всем мире производителей термобумаги не так много, а производителей качественной бумаги еще меньше. Основной страной происхождения российского импорта термобумаги в настоящее время является Германия, сформировав чуть меньше половины (45 %) всего российского импорта. Около 33 % совокупной потребности РФ в импорте термобумаги восполнялось за счет продукции финского производства, с большим отрывом тройку замыкает Китай. На рынке России, основными поставщиками являются — JTK - Jujo Thermal Ltd. (Финляндия) – 20 % российского рынка, Koehler – 24 % и Mitsubishi (Германия) – 9 % [7]. Продукция предприятий, расположенных на американском континенте в Россию не поступает. Помимо этого также представлены производители из Кореи (Hansol Paper) и Испании (Torgasapel). Причем эти производители доминируют как на Российском, так и на мировом рынках [2, 3].

Большинство производителей располагают собственными мощностями по изготовлению бумаги - основы, но она закупается и у других бумажных фабрик и предприятий, выпускающих спец материалы.

Не смотря на то, что термоматериалы пока занимают совсем небольшую долю в общем объеме выпускаемой бумаги для печати, они всё прочнее входят в нашу жизнь. И тенденция будет только усиливаться, так как они обладают уникальным набором свойств. Наблюдается заметное изменение структуры мирового потребления термоматериалов: постоянное снижение спроса на бумагу для факсов компенсируется ростом в других областях, особенно повышением потребления чековой ленты и бумаги для банкоматов.

Производители продают термочувствительную чековую ленту в больших ролях, ширина меняется в зависимости от оборудования производителя, но в среднем составляет 1.4м. В таких бобинах продукция отправляется к перерабатывающей компании. Такие компании используя бобинорезательные машины перерабатывают такие роли в маленькие ролики, которые уже предназначены для использования в кассовых аппаратах. Роль разматывается, нарезается и потом заматывается машиной обратно.

В настоящее время рынок термобумаги стремительно растет. Если оценивать мировой рынок, то потребление в таких странах как США, Германия, Франция, Португалия, Англия, Швеция, Италия, намного превышает уровень потребления термобумаги в России.

Рассматривая мировой рынок, видно, что США является заметным по производству и потреблению термобумаги. Потребление на душу населения в Америке приходится — 15 м2. В Европейских же странах, таких как — Германия, Франция, Англия, Швеция, потребление термобумаги на душу населения равно 12 м2. На следующем месте стоят такие крупно населенные страны, как — Бразилия, Индия, Китай. Их потребление равно примерно 6 м2 на душу населения. В России же ситуация похуже — 4 м2 на душу населения. Такая низкая позиция связана в первую очередь с тем, что не во всех регионах страны развита организационная торговля, а так же слаба развита банковская система. В малых городах и селах люди склонны к посещению рынков, а так же магазинов с прилавочной торговлей, где термобумага не требуется, а используется офсетная чековая лента, хотя за границей уже давно отказались от аппаратов с ее использованием. При этом в Российской Федерации рынок термочувствительной чековой ленты находится в стадии роста и развития, а также требует поддержки со стороны государства [1, с. 111]. Следует отметить, что на сегодняшний день не существует товаров заменителей чековой ленты, при этом данный товар имеет большие перспективы на будущее. Объем продаж в магазинах,

рост количества банковских терминалов и многие другие виды деятельности сопровождаются выдачей различного рода чеков, к тому же объем безналичных расчетов с каждым днем с каждым днем возрастает, то это еще раз подтверждает идею о том, что объемы производства и потребления чековой ленты должны продолжить расти. При этом *высокий курс валюты сильно сказывается на производстве и потреблении чековой ленты, так как сырье, поставляется нам из - за рубежа [4, с.42].*

В Китае и Индии спрос выше в связи с большим населением стран. За счет того, что за последние 15 лет ведется активный переход от сельского хозяйства, то потребление термобумаги растет с большой скоростью.

Показатели США и крупных европейских стран значительно выше в связи с тем, что практически все население пользуется электронной системой оплаты. А при использовании банковской карты, чековая лента расходуется раза в 3 больше. Так же там практически отсутствует не организационная торговля и вся оплата идет через кассовые аппараты. В Америке и Европе намного больше развита банковская система оплаты, что тоже благоприятно влияет на потребление чековой ленты. Хотелось бы отметить, что в США термобумага еще активно используется и в медицине.

Одним из основных факторов, влияющих на большое потребление термобумаги в Америке и Европе, является высокий доход на душу населения. Чем больше у человека денег, тем больше он будет их тратить.

А в связи с тем, что ассортимент продукции в их магазинах намного разнообразнее, то здесь сработает еще и психологический фактор и покупатель захочет взять на пробу не один товар, а несколько, что добавит еще пару позиций в чеке, а значит и несколько сантиметров чековой ленты, что в масштабном представлении значительно увеличивает потребление термобумаги.

Рассматривая мировой рынок, хотелось бы все же отметить крупнейших производителей чековой ленты за рубежом. В США наблюдается постоянная смена лидера на рынке. Это зависит от того, кто является поставщиком для корпорации «World Market», так как ее сеть распространена по всей территории штатов и владеет крупнейшими сетями ритейла.

Но, к примеру, можно привести известную компанию «NCR», которая занимается производством платежных терминалов и заодно производством чековой ленты. Эти аппараты пользуются большой популярностью на территории Америки и эксплуатируются во многих магазинах. Однако по чековой ленте у них отсутствуют активные продажи, так как она является дополнительным товаром у компании. Но не смотря на это, компания занимает твердую позицию на рынке и является весомым конкурентом для других производителей.

В Европе крупнейшими производителями чековой ленты являются следующие компании: Schades (Дания), Franz Viet (Германия), R&S (Riel und Schleeman) (Германия). Эти компании работают только на локальном рынке. На российском рынке крупнейшей компанией - производителем является НБК Трейд [6].

Сам по себе рынок производства чековой ленты очень велик и на нем ведется высокая конкуренция, так как низкий барьер для входа и малые затраты для открытия новой фирмы. В связи с чем на рынке присутствуют, помимо крупных холдингов еще и множество «гаражных» компаний (маленькое производство с одним станком), деятельность которых сложно оценить, но не смотря на это они неплохо конкурируют на рынке.

Список литературы

1. Гриневич Ю.А., Кемаев К.В. Государственная промышленная политика // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. № 3 - 2. С. 110 - 115.
2. Импорт бумаги и картона в Россию в 2014 году. URL: <http://www.ved-stat.ru/tamozhennajastatistica/198-bumagakarton2014import>
3. Итоги развития российского рынка целлюлозы в 2014 году. URL: <http://marketing-i.ru>
4. Кемаев К.В., Кемаева М.В., Гриневич Ю.А. Влияние санкций на структуру внешней торговли РФ // Антикризисные технологии в экономике как фактор развития современного общества – Саратов. - . 2015. - С. 41 - 45.
5. Магия термобумаги. URL: http://www.publish.ru/articles/200310_4049260
6. НБК Трейд. URL: <http://www.nbkgroup.ru>
7. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>

© Гриневич Ю.А., Беседовская А.И., 2016

Грунтович Ю.А.,

главный бухгалтер ООО «СИП - ХАУС»,

слушатель ДПО ТЭИ СФУ,

г. Красноярск, Российская Федерация

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Значимость малого бизнеса в социально - экономических процессах отмечается всеми учеными, когда либо занимавшимися проблемами малого бизнеса [1; 3; 5; 8; 11]. Малый бизнес многогранен, характеризуется достаточно большим количеством специфических черт, подробное описание которых можно увидеть в трудах М. Н. Рыбиной [8], А. Шулулс [11], О. В. Конево [3, с. 24 - 25] и др. Одной из существенных черт является неустойчивость к влиянию внешней среды [4, с. 44], что снижает эффективность малого бизнеса, в этой связи Правительство РФ принимает меры и предусматривает льготы для расширения малого предпринимательства. Существенность влияния факторов, ограничивающих и сдерживающих экономическое развитие субъектов малого бизнеса, обоснованная в работах О. Ю. Дягель и Е. В. Поклоновой [1; 5], обуславливает необходимость применения инструментов совершенствования управления протекающими бизнес - процессами, важную роль среди которых отводится бюджетированию.

Так, при открытии малого предприятия основной составляющей бизнес - плана является производственная программа. Однако учитывая, что выбранную тему целесообразно рассматривать в прикладном аспекте, то для удобства аргументации и наглядности рассматриваемого материала будут использованы данные конкретной организации ООО «СИП - ХАУС». Цель настоящей статьи – поделиться опытом бюджетирования расходов при создании компании ООО «СИП - ХАУС».

Основной вид деятельности компании – производство деревянных строительных конструкций, включая сборные деревянные строения, и столярных изделий (Код по ОКВЭД – 20.30.). Ориентировано предприятие на СИП - технологии. У нас они только начинают внедряться в сфере производства материалов. СИП - панели – это социально ориентированный продукт, так как строительство домов из СИП - панелей стоит дешевле, чем из других материалов, а эксплуатация дома не требует больших финансовых затрат на отопление и т.д. в виду очень высоких теплотехнических характеристик СИП - панелей. Специфика СИП - технологии позволяет строить круглогодично, что, в свою очередь, не делает бизнес сезонным, в отличие от остальных строительных технологий.

Прежде, чем компания начала свою работу, учредителями компании был создан бизнес - план, который позволил дать оценку эффективности планируемого бизнеса. Маркетинговые исследования показали, что предприятие сможет реализовать в текущем году продукцию («Панель стеновая» 1250*2500, 170 мм) в объеме 1 728 штук. Планируемый объем производства должен быть ориентирован на объем продаж, при этом запасы не формируются ввиду позаказного метода работы организации. Производственная программа предприятия предполагает прежде всего составление сметы производственной себестоимости продукции, которая включает план заготовительных расходов и материальных затрат, трудовых затрат и общепроизводственных расходов. (таблица 1).

Таблица 1 – Смета неполной производственной себестоимости продукции

Виды затрат	Стоимость на единицу продукции, руб.
1 Материальные затраты, в том числе:	
Пенополистирол (м3)	920
OSB - 3 (штг.)	1 400
Клей (кг.)	500
2 Зарплата производственных рабочих	38,2
3 Общепроизводственные расходы	411,3
Итого неполная производственная себестоимость	3 269,5

Производственная себестоимость будет полной, если при бюджетировании учесть общехозяйственные расходы. Это косвенные расходы, которые учитываются на собирательно - распределительных счетах и списываются на затраты основного производства или себестоимость продаж [6]. В управленческом учете такие расходы считаются условно - постоянными (таблица 2).

Таблица 2 – Смета общехозяйственных расходов

Наименование	Затраты в месяц, рубли	Затраты в год, рубли
Аренда офиса и производственного помещения	18 000	216 000
Интернет	500	6 000
Сотовая связь	1 000	12 000

Канцелярские расходы	500	6 000
Расходы на техническое обслуживание ТС	12 000	144 000
Зарботная плата руководителя	30 000	360 000
Зарботная плата бухгалтера	25 000	300 000
Отчисления во внебюджетные фонды	16 610	199 320
Отчисления в ФСС (13 класс; 1,4 %)	770	9 240
Итого общехозяйственных расходов:		1 252 560

Необходимым этапом планирования расходов предприятия является составление сметы коммерческих расходов, которые для рассматриваемого предприятия составили 288 000 тыс. руб.

Среднерыночная стоимость каждой произведённой панели составляет 4 400 рублей, из которых переменные затраты составляют 3 269,5 рублей на единицу, а условно – постоянные 1 540 560 руб. Произведя необходимые расчеты получаем точку безубыточности на уровне 1 363 панели. В среднем, на один дом уходит 72 панели. Таким образом, прежде чем компания начнёт получать прибыль, ей необходимо будет продать 19 домокомплектов. Исходя из этого, производственный план компанией был установлен в размере 19 домокомплектов в год.

Таким образом, на наш взгляд, успех экономического роста любого малого предприятия, позволяющего избежать системных кризисов в развитии [2] и обеспечить устойчивость к влиянию внешней среды [4] позволит внутренняя политика предприятия направленная на точное планирование и осуществление расходов через систему бюджетирования и составление производственных программ. Однако для того чтобы реализовывать данную политику на малом предприятии должна формироваться качественная информационная база [12, с. 138], как в контексте требований бухгалтерского учета [6], так и в контексте требований современного финансового менеджмента [9; 10]. Составление бюджетов и производственных программ, в том числе, позволит более качественно проводить обзорную проверку отчетности малого предприятия в целом, так и отдельных ее статей [7], это позволит избежать наличие в ней существенных ошибок, и в итоге повысит качество управленческих решений, принимаемых на ее основе, что в макроэкономических масштабах будет способствовать увеличению прослойки субъектов малого бизнеса.

Список использованной литературы

1. Дягель О. Ю. Анализ тенденций развития малого предпринимательства: региональный аспект: монография / О. Ю. Дягель, Е. В. Поклонова. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013. – 166 с.
2. Дягель О. Ю., Энгельгардт Е. О. Этапы развития системного кризиса предприятия // Российское предпринимательство. – 2010. - №1 - 1. - С. 71 - 79.
3. Конева О. В. Состояние и развитие малого бизнеса в сфере услуг / диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Красноярский государственный торгово - экономический институт. - Красноярск, 2006. - 202 с.

4. Конева О. В. Внешняя среда и оценка ее влияния на развитие малого бизнеса // Вестник Красноярского аграрного университета. – 2014. – №1. – С. 40 - 45.
 5. Поклонова Е. В., Дягель О. Ю., Кнор Е. В. Предпринимательский климат предприятий малого бизнеса Красноярского края // Региональная экономика : теория и практика. - 2013. - № 10. С. 14 - 27.
 6. Полякова И. А. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие // И. А. Полякова, Т. П. Пакшина и др. – Красноярский государственный торгово - экономический институт. – Красноярск, 2007. - 204 с.
 7. Полякова И. А., Пакшина Т. П. Вопросы проведения обзорной проверки финансовых вложений // Международный бухгалтерский учет. – 2012. - №30. – С. 42 - 47.
 8. Рыбина М. Н. Основные этапы становления малого предпринимательства в современных условиях радикальных рыночных реформ в России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. - № 2. – С. 44 - 59.
 9. Сацук Т. П. Информационные технологии в финансовом менеджмента компании // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. - 2014. - №1. - С. 30 - 33.
 10. Сацук Т. П. Ключевые показатели результативности торговой компании в системе финансового контроллинга / Т. П.Сацук // Российское предпринимательство. – 2009. – № 8 - 1. – С. 147 - 151.
 11. Шулуc А. Становление системы поддержки малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. – 1997. – №5 - 6. – С. 84 - 100.
 12. Якимов Н. П. Качество информационной базы для анализа финансового положения предприятия / Н. П. Якимов и др. // Научные механизмы решения проблем инновационного развития: сборник статей Международной научно - практической конференции. – Международный центр инновационных исследований «Омега сайнс», 2015. – С.137 - 141.
- © Грунтович Ю.А., 2016

Данилова Д.А., Сайкина Ю.А., Чернова И. М.
студенты I курса факультета управления
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
г. Чебоксары, Российская Федерация

ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СВЯЗИ В ПЕРСОНАЛ - МАРКЕТИНГЕ

Качественно новый уровень развития экономики может быть достигнут благодаря эффективному использованию персонала предприятий всех форм собственности. Необходимость использования маркетинговой деятельности в управлении персоналом обусловлена потребностью рационально планировать, использовать и развивать трудовые ресурсы, обеспечивать благоприятные условия для их профессионального роста.

Маркетинг персонала является относительно новым понятием. В мировой практике управления человеческими ресурсами он нашел свое применение в начале 90 - х гг.

прошлого столетия. Теория и практика маркетинга нашли отражение в трудах многих исследователей (Азоев Г.Л., Багиев Г.Л., Берман Б., Голубкова Е.Н., Котлер Ф., Райс Э., Траут Д., др.). Анализ маркетинга персонала были посвящены работы Бюнера Р., Киян Л.П., Климова Е.А., Молля М., Семерковой Л.Н., Симова Х., Томилова В.В., Шольца К., др.

Многие руководители ассоциируют маркетинг со сбытом товаров, их продвижением на рынок. Мы считаем, что совершенствование кадровой политики предприятий в современных условиях должно основываться на использовании элементов маркетинга в управлении персоналом, изучения рынка с целью обеспечения рыночной ориентации предприятия и более эффективного использования ресурсов (в том числе трудовых) [1].

Маркетинг персонала как вид управленческой деятельности связан с долговременным обеспечением организации человеческими ресурсами, образующими стратегический потенциал торгового предприятия. К задачам персонал - маркетинга относятся исследование рынка, инноваций, подбор персонала, характеристики которого соответствуют соответствующим требованиям, управление конкурентоспособностью персонала [3].

Концепцией социально - ответственного маркетинга персонала является утверждение, согласно которому одним из условий достижения целей организации выступает определение требований к персоналу, его потребностей в процессе профессиональной деятельности и обеспечение их удовлетворения более эффективными, чем у конкурентов, способами [4].

Проявлением коммуникационной функции персонал - маркетинга является осуществление внутриорганизационных связей. Главной задачей указанных связей становится выделение неформальных элементов отношений в организации, формируемых в рамках формальной структуры [2]. Благодаря этому у персонала (управленческого, производственного) складывается позитивный имидж их работодателя, который может воздействовать на закрепление человеческих ресурсов внутри организации, улучшение имиджа работодателя вне организации. Основными направлениями связей в персонал - маркетинге являются коммуникация в рамках производственного (торгового) процесса и социальной потребности, независимые от них.

Мероприятиями по поддержке коммуникаций в рамках выполнения производственных и / или торговых задач являются формирование стиля управления (он обеспечивает сопричастность сотрудников к процессам принятия решений), полнота и объективность оценки персонала, собрания и беседы с сотрудниками, проводимые на регулярной основе, в процессе которых обсуждаются мероприятия по управлению торговым предприятием, а также действенная внутриорганизационная система приема и рассмотрения предложений сотрудников, др. [4]. Удовлетворение социальных потребностей вне производственного и / или торгового процесса может обеспечиваться такими мероприятиями, как консультирование сотрудников по персональным проблемам, формирование групп свободного времени, издание своего журнала, организация внутрифирменных праздников, др.

Персонал - маркетинг как инструмент целенаправленной и эффективной работы с персоналом является составной частью стратегии и тактики выживания и развития предприятия при современных рыночных взаимоотношениях. Совершенствование управления персоналом на основе маркетинга будет способствовать повышению

эффективности деятельности и обеспечит долгосрочные конкурентные преимущества предприятий на рынке.

Список использованной литературы

1. Александрова Л.Ю., Мунши А.Ю. Использование персонал - маркетинга в деятельности предприятий персоналом [Текст] // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью в глобальной экономике. Сборник статей V Международной заочной научно - практической конференции (26 мая 2014 г.) / Л.Ю. Александрова, А.Ю. Мунши. – Чебоксары : ЧКИ РУК, 2014. – С. 6 - 8.

2. Мунши А.Ю., Александрова Л.Ю., Мунши Ш.М. Современные подходы персонал - маркетинга [Текст] // Состояние и перспективы развития государства и общества в условиях модернизации: диалог науки и практики. Сборник материалов Международной научно - практической конференции (29 января 2015 г.) / А.Ю. Мунши, Л.Ю. Александрова Л.Ю., Ш.М. Мунши. – Чебоксары : ЧКИ РУК, 2015. – С. 242 - 244.

3. Мунши А.Ю., Мунши Ш.М., Александрова Л.Ю. Внутренний маркетинг в обеспечении конкурентоспособности предприятий торговли [Текст] // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью в глобальной экономике. Сборник статей V Международной заочной научно - практической конференции (26 мая 2014 г.) / А.Ю. Мунши, Ш.М. Мунши, Л.Ю. Александрова. – Чебоксары : ЧКИ РУК, 2014. – С. 82 - 86.

4. Мунши А.Ю., Ш.М. Мунши, Александрова Л.Ю. Маркетинг: Учебное пособие / А.Ю. Мунши, Ш.М. Мунши, Л.Ю. Александрова. – Чебоксары: ЧКИ РУК, 2010. – 184 с.

© Данилова Д.А., Сайкина Ю.А., Чернова И.М., 2016

Данилова К. В.,

студент I курса магистратуры
экономического факультета

ВоГУ,

г. Вологда, Российская Федерация

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Актуальность данного исследования заключается в том, что современное состояние региональной экономики Ивановской области является нестабильным. Сложившиеся в регионе экономические условия пока еще не содержат предпосылок для самоактивизации инвестиционных и инновационных процессов. Инвестиционная деятельность в регионе достаточно слабо развита, что характеризуется наличием определенных проблем. Активизация инвестиционной деятельности повысит инвестиционную привлекательность региона.

Одним из важнейших показателей экономического развития региона является величина валового регионального продукта (ВРП). В 2013 году ВРП Ивановской области составил 157735 млн. руб. По величине продукта Ивановская область отстает от большинства

регионов Центрального Федерального округа (для сравнения: ВРП Владимирской области в 2013 году составил 307486,0 млн. руб., Тверской области – 291408,1 млн. руб., Рязанской области – 278731,8 млн. руб., Ярославской области – 360731,5 млн. руб.) [4].

Анализ структуры ВРП Ивановской области по отраслям за 2013 г. показал, что 25,9 % ВРП составляет промышленность (из них 17,3 % в обрабатывающих производствах: легкая промышленность, энергетика и машиностроение), что свидетельствует об индустриальном развитии Ивановской области [4].

В 2015 году рейтинговое агентство «ЭкспертРА» присвоило Ивановской области инвестиционный рейтинг 3В1, что означает пониженный потенциал - умеренный риск. Среди регионов России по инвестиционному риску регион занимает 59 - ое место, по инвестиционному потенциалу – 60 - ое. Наименьший инвестиционный риск – социальный, наибольший – финансовый. Область обладает повышенным природно - ресурсным потенциалом [1].

Рассмотрим основные показатели инвестиционной деятельности Ивановской области за 2007 - 2014 гг. (табл. 1).

Таблица 1 - Основные показатели инвестиционной деятельности
Ивановской области за 2007 - 2014 гг.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	25124,5	26050,6	31956,4	29960,8	32373,1	24694,4	33937,8	29803,3
В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	115,3	129,6	118,5	86,5	96	72,4	110,3	83
В процентах к 2006 г.	115,3	149,4	177,1	153,2	147,0	106,5	117,4	97,5

Инвестиции в основной капитал за рассматриваемый период изменились не существенно, в 2014 году произошел спад в сравнении с 2013 г. Если рассматривать изменение инвестиции в основной капитал в процентах к 2006 г., то хорошо просматривается скачок в 2009 г. и постепенный спад к 2014 г. Инвестиции в основной капитал в 2014 г. составили лишь 97,5 % от инвестиций в основной капитал в 2006 г. [3]. Это говорит о нестабильной инвестиционной деятельности региона.

Стоит отметить, что по данным рейтингового агентства «РИАРЕЙТИНГ» по итогам 2014 г. Ивановская область заняла 83 –е место по объему инвестиций в основной капитал на одного жителя среди субъектов РФ, а именно 28,66 тыс. руб. инвестиций в основной капитал на одного жителя [2].

Немаловажную роль играет структура инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности. В данной структуре наиболее выделяются инвестиции в обрабатывающие производства, в производство и распределение электроэнергии, газа и

воды, а также инвестиции в транспорт и связь. Наименьшая часть инвестиций направляется в строительство.

В Ивановской области отсутствуют стабильные инвестиции в основную отрасль региона, а именно в обрабатывающие производства. Доля инвестиции в данную отрасль весьма незначительная в общей сумме инвестиций в основной капитал, кроме того, постоянно изменяющаяся структура инвестиции в обрабатывающие производства говорит о скачкообразном развитии отдельных производств данной отрасли.

Таким образом, опираясь на проведенный анализ инвестиционной деятельности Ивановской области можно сформулировать следующие основные проблемы: неравномерность уровня экономического развития территории Ивановской области; отставание от других регионов в сфере привлечения инвестиций; низкий уровень инновационной активности действующих предприятий, а также наличие административных барьеров для развития бизнеса.

Для повышения инвестиционной привлекательности Ивановской области, необходимо разработать направления активизации инвестиционной деятельности региона опираясь на решение вышеназванных проблем.

Список использованной литературы

1. Рейтинговое агентство RAEX «Эксперт РА» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – URL: [<http://www.raexpert.ru>] (Дата обращения 2.05.2016)
2. Рейтинговое агентство «РИАРЕЙТИНГ» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – URL: [<http://www.riarating.ru>] (Дата обращения 3.05.2016)
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ивановской области [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – URL: [<http://ivanovo.gks.ru>] (Дата обращения 2.05.2016)
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – URL: [<http://www.gks.ru>] (Дата обращения 2.05.2016)

© Данилова К.В., 2016

Данилова К. В.,
студент 1 курса магистратуры
экономического факультета
ВоГУ,
г. Вологда, Российская Федерация

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Актуальность данного исследования заключается в том, что в экономике нашей страны банковский сектор является одним из наиболее динамично - развивающихся. Однако, в большинстве регионов России, влияние банковского сектора на решение наиболее острых проблем их социально - экономического развития остается довольно слабым, в том числе и

в Ивановской области. Поэтому возникает необходимость установления причин сложившейся ситуации.

В настоящее время банковский сектор Ивановской области представлен пятью действующими кредитными организациями, а именно: АКБ «Кранбанк» (ЗАО), АО КБ «ИВАНОВО», АО КИБ «ЕВРОАЛЬЯНС», ЗАО НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК СБЕРЕЖЕНИЙ и ПНКО «ИНЭКО» (ООО) [2].

Проведем комплексный анализ банковского сектора Ивановской области за 2013 - 2015 гг., включающий все действующие кредитные организации, за исключением небанковской кредитной организации.

Комплексная оценка банковского сектора региона состоит из нескольких последовательных этапов, в каждом из которых анализируется совокупность отдельных показателей [1].

По результатам оценки активно - пассивных операций банковского сектора Ивановской области следует отметить, что за исследуемый период наблюдается понижение кредитной активности банковского сектора региона, инвестиционная активность очень незначительная. Уровень кредитной активности банков по использованию привлеченных средств стабилизируется в 2014 и 2015 гг., следствием чего является увеличение доходов банковского сектора. Активность банков по привлечению средств снизилась в 2014 и 2015 гг., то же самое можно сказать и об активности банковского сектора по размещению собственного и привлеченного капитала.

По итогам проведенной оценки финансовой устойчивости банковского сектора региона следует отметить, что ликвидность банковского сектора за рассматриваемый период была ниже рекомендуемого значения, что говорит о том, что коммерческие организации не в полной мере выполняют свои долговые обязательства. Наличие достаточного количества собственных оборотных средств банковского сектора гарантирует высокий уровень покрытия ими активов коммерческих организаций, отвлеченных из оборота. Финансовая устойчивость банковского сектора Ивановской области улучшается к 2015 году. Коэффициент автономии показал, что зависимость банков от внешних кредиторов уменьшается с каждым годом.

По результатам оценки деловой активности банковского сектора Ивановской области за 2013 - 2015 гг. необходимо отметить, что «Золотое правило экономики» в 2013 и 2014 гг. не выполнялось, однако, в 2015 году оно выполняется, значит, банковский сектор постепенно развивается. Коэффициент использования привлеченных средств свидетельствовал об увеличении суммы доходов на единицу произведенных затрат. Рентабельность активов банковского сектора региона довольно велика, что говорит о достаточно высокой прибыли от вложения средств. Рентабельность уставного капитала с каждым годом увеличивается, показывая стабильность в работе коммерческих организаций.

По результатам анализа показателей комплексной оценки банковского сектора региона были выявлены показатели, которые имеют наиболее значительные отклонения от рекомендуемых значений, именно они и указывают на направления, по которым необходимо будет активизировать деятельность работы банковского сектора. Такими показателями являются:

- уровень кредитной деятельности; снижение значения данного показателя говорит о сокращении доли кредитных операций, т.е. о понижении кредитной активности банковского сектора региона.

- уровень инвестиционной деятельности; снижение значения данного показателя свидетельствует о низкой инвестиционной активности банковского сектора Ивановской области.

- уровень привлеченных средств; снижение значения данного показателя свидетельствует о снижении активности работы банка по развитию депозитной базы.

Таким образом, несмотря на отклонения от нормы отдельных показателей комплексной оценки банковского сектора Ивановской области, в целом, за период с 2013 по 2015 гг. наблюдается улучшение кредитоспособности банковского сектора региона, а также деятельность банковского сектора региона становится более надежной.

Список использованной литературы

1. Вихарева, Е. В. Финансовый анализ в коммерческих банках: задания для практических занятий и методические указания по их выполнению для студентов дневной и заочной формы обучения / Е. В. Вихарева. – Вологда: ВОГТУ, 2012. – 35с.

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

© Данилова К.В., 2016

Концевич Г.Е.,

к.соц.н., доцент кафедры ЭУП

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ «СКФУ»

г. Пятигорск, Российская Федерация

Долгова Т.А.,

студентка 1 курса группы П - УПП - б - о - 151

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ «СКФУ»

г. Пятигорск, Российская Федерация

НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инвестиционная привлекательность - это набор финансово - экономических показателей, определяющих оценку внешней среды, уровень позиционирования на рынке, потенциал полученного в конце результата.

Инвестиционная привлекательность предприятия – интегральная характеристика объекта инвестирования (фирмы, проекта) с позиций перспективности формирования, прибыльности вложений и степени инвестиционных рисков.

На этот показатель влияет большое количество факторов, одним из которых является инвестиционная привлекательность отрасли [1]. В основном понятие инвестиционной привлекательности предприятия направлено на то, чтобы инвестор смог оценить, насколько выгодно вкладывать капитал в проект.

Инвестор обязан отчетливо осознавать все без исключения позитивные и негативные аспекты сформировавшихся условий в производстве.

Анализ инвестиционной привлекательности компании осуществляется посредством анализа хозяйственного состояния компании, с помощью различных экономических характеристик и показателей.

Постоянный анализ инвестиционной привлекательности содержит характеристики обеспеченности ресурсами, эффективности продукта, количества персонала, степени загрузки производственных мощностей, изнашивания основных средств, наличия основных и оборотных производственных фондов.

Важным аспектом в принятии инвестиционного решения является степень риска и его результаты. Риск может быть связан с понижением прибыли, сменой системы ценообразования, изменением конъюнктуры рынка, ростом конкурентной борьбы и т.д.

Единого метода определения инвестиционной привлекательности компании в настоящее время нет. Однако среди наиболее распространенных возможно выделить следующие:

1) метод дисконтирования денежных потоков [5]. Данный метод базируется на гипотезе, что цену, которую согласен уплатить инвестор, возможно спрогнозировать с учетом инфляционных ожиданий. Недостатком метода минусом является то, что рассчитанным показателем возможно воспользоваться только в кратчайший период, так как регулярно изменяется степень спроса в рынке, его конъюнктура, законы, увеличиваются стоимости;

2) анализ внутренних и внешних факторов среды основан на экспертном методе [2]. Положительным фактором является исследование инвестиционной привлекательности компании с учетом внутренних и внешних факторов, однако метод является достаточно дорогостоящим.

Инвестиционная привлекательность компании считается незаменимым условием успешного функционирования предприятий любой организационно - правовой формы [6]. Высокая инвестиционная привлекательность создает или усиливает явные и скрытые достоинства перед своими конкурентами. По результатам реализации инновационных планов [3], расширения масштабов деятельности, организации новых производств в зонах с наиболее доступными сырьевыми возможностями и близостью покупателей конечной продукции, модернизации и технического перевооружения функционирующего производства ресурсосберегающими и менее затратными видами оборудования [4] можно существенно увеличить результативность функционирования компании.

Список использованной литературы

1. Демина Н.В. Стратегическое планирование: содержание и специфика / Н.В. Демина // В книге: Актуальные экономические проблемы современной России Симпозиум XIV. Материалы VI Международного конгресса "Мир через языки, образование, культуру: Россия - Кавказ - Мировое сообщество". Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации, Аппарат полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо - Кавказском федеральном округе и др.; Редакторы: Ю. С. Давыдов, А. П. Колядин. 2010. С. 82 - 84.

2. Толмачева А.А. Внутренняя и внешняя среда менеджмента / А.А. Толмачева, Г.Е. Концевич // Экономика и социум. 2014. № 2 - 4 (11). С. 633 - 636.

3. Чистова М.В. К вопросу о содержании понятия «инновационно - активная организация» / М.В. Чистова. Л.Х. Базад // Университетские чтения - 2016. Материалы научно - методических чтений. 2016. С. 154 - 160.

4. Чистова М.В. Анализ эффективности инновационной политики Ставропольского края / М.В. Чистова // В сборнике: Университетские чтения - 2012. Материалы научно - методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор: З.А. Заврумов. 2012. С. 119 - 123.

5. Чистова М.В. Модель зависимости валового регионального продукта Ставропольского края от объемов затрат на НИОКР / М.В. Чистова // Вестник Адьгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. № 1 (115). С. 141 - 151.

6. 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.

© Концевич Г.Е., Долгова Т.А. 2016

Егорова С.С.,

студентка 3 курса

экономический факультет

УИЭУиП,

г. Екатеринбург, Российская Федерация

научный руководитель: д.э.н., доцент Логачева Н.М.

АНАЛИЗ ВОЗРАСТНОГО СОСТАВА НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ УРФО

Население тесно связано с экономическими явлениями и процессами, происходящими на территории того или иного региона или страны. Немаловажным для экономического развития региона является возрастной состав населения, так как больший процент трудоспособного населения в регионе увеличивает производственную мощность региона и его потенциал. В научном понимании население – это целостный социальный феномен, занимающий определенное место в системе общественных отношений, имеющий многообразные связи с другими общественными подсистемами, обладающий собственной структурой, динамикой и качественно - количественной определенностью [1, с. 11].

Рассмотрим общую численность населения в регионах УрФО и ее динамику в период с 2010 - 2014 гг. (рисунок 1).

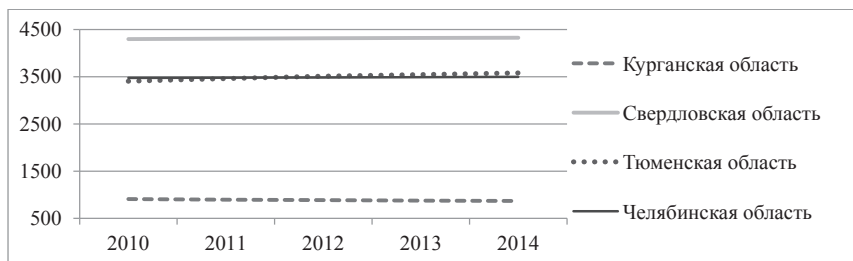


Рисунок 1 – Численность населения в регионах УрФО в период с 2010 - 2014 гг. (на конец года, тысяч человек) [2, с. 38].

Данные рисунка 1 свидетельствуют об увеличении численности населения в регионах УрФО, за исключением Курганской области. В период с 2010 - 2014 гг. численность населения в Свердловской области увеличилась на 30 тысяч человек или на 0,7 % . В Тюменской области за этот же период численность населения возросла на 176 тысяч человек или на 5,2 % . Население Челябинской области увеличилось на 22 тысячи человек или на 0,6 % . В Курганской области численность населения в период с 2010 - 2014 гг. значительно сократилась, с 909 до 870 тысяч человек, темп снижения составляет 4,3 % . Таким образом, наиболее благоприятным регионом является Тюменская область, так как в ней наблюдается наибольший прирост населения, а наименее социально и экономически благоприятным регионом является Курганская область, о чем свидетельствует темп снижения численности населения равный 4,3 % .

Проанализируем возрастной состав населения в регионах УрФО в период с 2010 - 2014 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Возрастной состав населения в регионах УрФО в период с 2010 - 2014 гг. (в процентах от общей численности населения) [2, с. 46]

Регион	2010	2011	2012	2013	2014
Население моложе трудоспособного возраста					
Курганская область	16,6	17	17,5	18	18,5
Свердловская область	16,1	16,4	16,9	17,5	18,1
Тюменская область	19,8	20,1	20,6	21,1	21,6
Челябинская область	16,5	16,9	17,4	17,9	18,3
Население в трудоспособном возрасте					
Курганская область	58,8	57,7	56,4	55,3	54,2
Свердловская область	60,9	60,2	59,3	58,3	57,3
Тюменская область	66,7	66	65,1	64	62,9
Челябинская область	60,7	59,9	59	58,1	57,2
Население старше трудоспособного возраста					
Курганская область	24,6	25,3	26,1	26,7	27,3
Свердловская область	23	23,4	23,8	24,2	24,6
Тюменская область	13,5	13,9	14,3	14,9	15,5
Челябинская область	22,8	23,2	23,6	24	24,5

Согласно данным таблицы 1, наибольшим процентом населения моложе трудоспособного возраста обладает Тюменская область – 21,6 % , что предвещает то, что в будущем регион будет обладать наибольшим процентом населения трудоспособного возраста, остальные регионы УрФО обладают приблизительно равными показателями. Для

всех регионов УрФО характерно увеличение процента населения моложе трудоспособного возраста в рассматриваемый период. На протяжении 2010 - 2014 гг. наименьшим процентом трудоспособного населения обладает Курганская область, в 2014 году показатель составил – 54,2 % , что отрицательно сказывается на экономике региона. Наибольшим процентом трудоспособного населения обладает Тюменская область, в 2014 году этот показатель составил 62,9 % . Во всех регионах УрФО наблюдается сокращение трудоспособного населения, наибольшее абсолютное и относительное сокращение произошло в Курганской области. Наибольший процент населения старше трудоспособного возраста наблюдается в Курганской области – 27,3 % , что в 1,8 раза больше, чем в Тюменской области. При этом в период с 2010 - 2014 гг. этот показатель возрос на 2,7 % в абсолютном значении, что опережает рост этого показателя в соседних регионах, и на 11 % в относительном. Свердловская и Челябинская область обладает приблизительно равными показателями, а в Тюменской области наблюдается наименьший процент населения старше трудоспособного возраста, в 2014 году – 15,5 % . Для всех регионов УрФО характерно увеличение процента населения старше трудоспособного возраста.

В результате нашего исследования, мы выявили, что наиболее конкурентоспособным регионом с точки зрения возрастного состава населения является Тюменская область, а самым наименьшим процентом населения трудоспособного возраста обладает Курганская область.

Список использованной литературы

1. Гокова, О.В. Демография: учебное пособие / О.В. Гокова. – Омск: Изд - во Ом. гос. ун - та, 2014. – 424 с.
2. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.

© Егорова С.С., 2016

Егорова С.С., Кормилкина А.А.,
студенты 3 курса
экономический факультет
УИЭУиП,
г. Екатеринбург, Российская Федерация
научный руководитель: д.э.н., доцент Логачева Н.М.

ХАРАКТЕР ДИНАМИКИ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ УРФО

Население региона представляет собой не только трудовые ресурсы, но и отражает потенциал экономического развития в целом. Под населением принято понимать совокупность людей, проживающих на определенной территории. В демографии население рассматривается как демографическая система, базовой характеристикой которой выступает способность к постоянному возобновлению поколений [1, с. 6].

Рассмотрим общую численность населения в регионах УрФО и ее динамику в период с 2010 - 2014 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Численность населения в регионах УрФО в период с 2010 - 2014 гг. (на конец года, тысяч человек) [2, с. 38].

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	Абсолютное изменение	Относительное изменение, %
Курганская область	909	896	886	877	870	- 39	- 4,3
Свердловская область	4297	4307	4316	4321	4327	+30	+0,7
Тюменская область	3405	3460	3511	3546	3581	+176	5,2
Челябинская область	3476	3480	3485	3490	3498	+22	+0,6

Данные таблицы 1 свидетельствуют об увеличении численности населения в регионах УрФО, за исключением Курганской области. В результате анализа таблицы, можно определить, что наиболее благоприятным регионом является Тюменская область, так как в ней наблюдается наибольший прирост населения, в свою очередь наименее социально и экономически благоприятным регионом является Курганская область, о чем свидетельствует темп снижения численности населения равный 4,3 %.

Рассмотрим коэффициенты миграционного прироста в регионах УрФО в период с 2010 - 2014 гг. (рисунок 1).

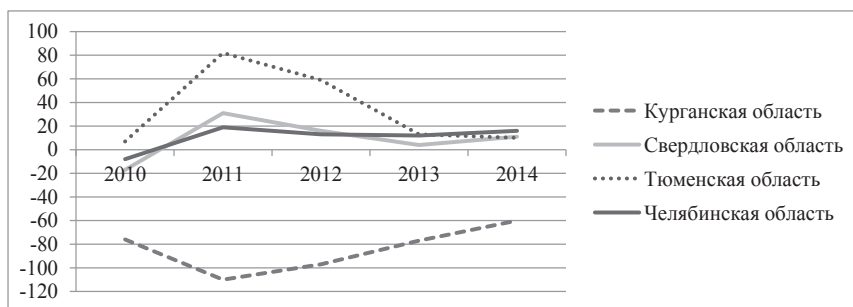


Рисунок 1 – Коэффициенты миграционного прироста в регионах УрФО в период с 2010 - 2014 гг. (на 10000 человек населения) [2, с. 63].

Согласно рисунку 1, наибольшим миграционным приростом по результатам 2014 года характеризуется Челябинская область – 16 человек на 10000 человек населения. В Свердловской и Тюменской областях соответственно 11 и 10 человек на 10000 человек населения. Единственным регионом, который характеризуется отрицательным миграционным приростом, то есть оттоком населения, является Курганская область, так миграционный прирост в 2014 году составил - 60 человек на 10000 человек населения.

Несмотря на то, что относительно минимума миграционного прироста, который был достигнут в 2011 году, а именно - 110 человек на 10000 населения, показатель 2014 года существенно улучшился, данная ситуация остается неблагоприятной для региона. В Свердловской области в период с 2010 - 2014 гг. коэффициент миграционного прироста увеличился на 28 человек на 10000 человек населения, в Тюменской области на 3 человека на 10000 человек населения, а в Челябинской области на 24 человека на 10000 человек населения. Максимальный коэффициент миграционного прироста наблюдался в Тюменской области в 2011 году – 82 человека на 10000 человек населения.

Рассмотрим естественный прирост населения в период с 2010 - 2014 гг. в регионах УрФО (рисунок 2).

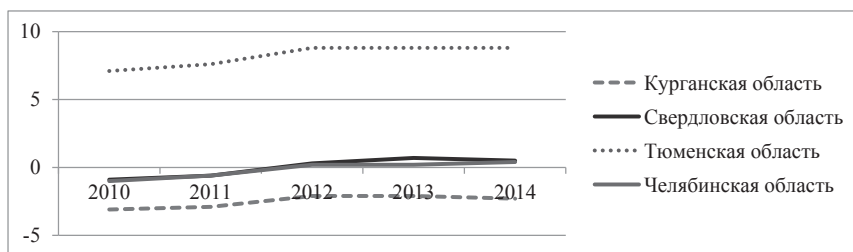


Рисунок 2 – Естественный прирост населения в регионах УрФО в период с 2010 - 2014 гг. (на 1000 человек населения) [2, с. 53].

В 2014 году отрицательным приростом населения характеризуется только Курганская область. Несмотря на то, что в период с 2010 - 2014 гг. этот показатель возрос с - 3,1 до - 2,3 человек на 1000 человек населения, естественный прирост по - прежнему остается отрицательным. В Свердловской области естественный прирост увеличился на 1,4 человек на 1000 человек населения и составил в 2014 году 0,5. В Челябинской области естественный прирост населения в 2014 году – 0,4, в рассматриваемый период увеличился на также, как и в Свердловской области. Наибольшим естественным приростом населения характеризуется Тюменская область – 8,8 человек на 1000 человек населения, что больше прироста в Свердловской области в 17,6 раз, за данный период показатель он возрос на 1,7.

В результате проведенного исследования, мы выявили, что наихудшей динамикой численности населения обладает Курганская область, в ней наблюдается отрицательный миграционный и естественный прирост населения. Наилучшая ситуация среди рассматриваемых регионов в Тюменской области – преимущественный рост населения за счет естественного прироста.

Список использованной литературы

1. Антонова, Н.Л. Демография: учеб. метод. пособие / Н. Л. Антонова; М - во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун. - т. – Екатеринбург: Изд - во Урал. ун - та, 2014. – 154 с.
2. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.

© Егорова С.С., Кормилкина А.А., 2016

Елькина К.В.,
магистрант 1 курса
факультета технологического
менеджмента и инноваций
Университета ИТМО
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Современные концепции управлению человеческими ресурсами отчасти эквивалентны современным экономическим концепциям[1], поскольку и те и другие ориентированы на поиск и обеспечение конкурентных преимуществ. Из многообразия существующих объективных предпосылок формирования современной концепции управления человеческими ресурсами выделим следующие. Ускорение научно - технического прогресса, развитие компьютерно - информационных систем, глобализация экономики изменяют содержание трудовой деятельности, требуя от рабочих специальных знаний, высокопрофессионального мастерства, навыков коллективного взаимодействия, творческих и предпринимательских способностей. Управление людьми в современном производстве приобретает все более важное значение как фактор повышения конкурентоспособности, стратегического развития. Влияние макроэкономических факторов, изменение ориентации производства на удовлетворение потребностей конкретных потребителей обострило конкуренцию в рыночной среде, повысило значимость качества продукции.

Во многих публикациях отмечают два полюса роли человека в общественном производстве [2]:

- человек как ресурс производственной системы (трудовой, людской, человеческий) - важный элемент процесса производства и управления;
- человек как личность с потребностями, мотивами, ценностями, отношениями - главный субъект управления.

Другие исследователи рассматривает персонал с позиции теории подсистем, в которой работники выступают в качестве важнейшей подсистемы. Наиболее четко можно выделить две группы систем:

- экономические, в которых главенствуют проблемы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ, а исходя из этого персонал рассматривается как трудовой ресурс или организация людей (коллектив);
- социальные, в которых главенствуют вопросы отношения людей, социальные группы, духовные ценности и аспекты всестороннего развития личности, а персонал рассматривается как главная система, состоящая из неповторимых личностей.

Рассмотрим основные типы управления, получившие широкое распространение в фирмах развитых стран, в которых нашли отражение основополагающие принципы современной концепции управления человеческими ресурсами[3].

Управление по результатам - эта система управления с заданием результатов при децентрализованной организации руководства (корпоративные центры прибыли). Задачи

делегированы рабочим группам и определяется достижение конкретных результатов. Такая система имеет различные этапы задания результатов, этапы измерения результатов и этапы контроля результатов. Делегированные из центра задачи контролируются на основе их сравнения с полученными результатами.

Управление по результатам можно определить как процесс, направленный на достижение поставленных задач и результатов, в котором [4]:

- с помощью процесса планирования определяются в разных интервалах времени устремления организации и ее членов (другими словами, требования к результатам и ожидаемые результаты);
- настойчивое осуществление планов подкрепляется сознательным ежедневным управлением делами, людьми и окружением;
- результаты оцениваются для принятия решений, ведущих к проведению последующих мероприятий.

Управление посредством мотивации - эта модель опирается на изучение потребностей, интересов, настроений, личных целей сотрудников, а также на возможность интеграции мотивации с производственными требованиями и целями предприятия. Кадровая политика при такой модели ориентируется на развитие человеческих ресурсов, укрепление морально - психологического климата, на реализацию социальных программ.

Традиционными мотивационными моделями являются:

- рациональная, в основе которой использование материальных стимулов, то есть посредством награждения или взысканий по результатам работы;
- модель самореализации, суть которой состоит в активизации внутренних мотивов человека возможности самовыражения, творчество в труде, признание заслуг, расширение самостоятельности и ответственности, перспективы карьеры и профессионального роста;
- модель сопричастности (соучастия) через развитие сотрудничества, партнерства, участие в управлении, собственности, делегирование полномочий.

Рамочное управление - эта модель исходит из того, что сотрудники могут самостоятельно принимать решения в пределах заранее установленных границ (рамок). Рамки могут задаваться важностью процесса, его непредсказуемостью, нормами, которые нельзя нарушать. Технология рамочного управления предполагает следующую последовательность действий: определение задания, получение его сотрудником, создание надлежащей информационной системы, определение границ самостоятельности и способов вмешательства руководителя.

Рамочное управление создает условия для развития инициативы, ответственности и самостоятельности работников, повышает уровень организованности и коммуникаций в организации, способствует росту удовлетворенности трудом и развивает корпоративный стиль руководства.

Более совершенной системой управления человеческими ресурсами является управление посредством делегирования, при котором сотрудникам передаются компетенция и ответственность, самостоятельно принимать решения и осуществлять их.

Управление на основе делегирования - делегирование полномочий давно используется в менеджменте, подразумевая передачу подчиненному функций, закрепленных непосредственно за его руководителем, то есть это перевод задач на более низкий уровень. Такая модель управления часто называется Бад - Гарцбургской моделью (основоположник -

профессор Р. Хен, работавший в немецком городе Бад - Гарцбург), суть которой состоит в объединении трех действий:

- ясная постановка задачи
- четкое определение рамок принятия решений
- четкое разграничение ответственности за действия и результат.

Разработка модели была продиктована убеждением в том, что традиционный авторитарный стиль управления больше не соответствует демократическому общественному устройству, в частности требованиям и способностям современного высококвалифицированного и самостоятельно думающего работника. Гарцбургская модель базируется на следующих принципах:

- производственные решения должны приниматься на тех уровнях, на которых возникает необходимость в них и, где они реализуются;
- производственные решения должны приниматься не отдельными высшими или средними в должностной иерархии руководителями, многими сотрудниками;
- вместо отдельных поручений каждому сотруднику следует предоставлять четкое очерченное поле деятельности, в рамках которого он может самостоятельно принимать решения,
- ответственность не должна концентрироваться только у высшего руководства, ее часто должна делегироваться в подразделения, работникам, которые занимаются данными проблемами;
- распределение задач должно следовать не сверху вниз, а снизу вверх по принципу передачи на высший уровень только тех решений, которые не могут компетентно приниматься на нижнем уровне;
- принципы взаимоотношений руководителей и сотрудников должны быть четко определены и оформлены в специальном документе по руководству предприятием. Следование этим принципам обязательно для всех.

Главным достоинством гарцбургской модели управления человеческими ресурсами является развитие у сотрудников инициативы, самостоятельности и трудовой мотивации, что в целом повышает эффективность функционирования организации и ее конкурентные преимущества.

Партисипативное управление - эта модель базируется на предпосылке: если работник принимает участие в делах фирмы, вовлечен в управление и получает от этого удовлетворение, то он работает более заинтересованно и продуктивно. Партисипативное управление может быть реализовано на базе следующих предпосылок:

- работники получают право самостоятельно принимать решения по поводу планирования своей трудовой деятельности, ритму работы, технологии решения задач и т.д.;
- руководство привлекает работников к подготовке и принятию решений по использованию ресурсов, форме оплаты труда, графику работы и т.п.; - работникам предоставляется право контроля качества продукции и установления ответственности за конечный результат;
- работники принимают участие в инновационной, предпринимательской деятельности с различными формами вознаграждения.

С точки зрения методологии управления человеческими ресурсами работники из объекта управления превращаются в субъект управления, который самостоятельно решает проблемы развития организации[6]. На основе самоуправления работник может реализовать свои потребности в самовыражении, признании и соучастии, а предприятие достигает высокой производительности труда и качества продукции.

Предпринимательское управление - в его основе концепция интрапренерства, получившая название от двух слов: "антрепренерство" - предпринимательство и "интре" - внутренний. Суть данной концепции заключается в развитии предпринимательской активности внутри организации, которую можно представить как сообщество предпринимателей, новаторов и творцов[5].

В современной науке и практике менеджмента, как свидетельствует выше проведенный анализ, происходит постоянный процесс совершенствования, обновления и поиска новых подходов, концепций, идей в области управления человеческими ресурсами как ключевым и стратегическим ресурсом деловых организаций. На выбор той или иной управленческой модели влияют тип бизнеса, корпоративная стратегия и культура, организационная среда. Модель, успешно функционирующая в одной организации, может оказаться совсем не эффективной для другой, так как не удалось ее интегрировать в организационную систему управления.

При всем многообразии существующих в мире подходов к управлению людьми в организации, отличиях в средствах и методах их практической реализации, можно сформулировать основополагающий принцип современной концепции управления человеческими ресурсами: главное - это признание человеческих ресурсов как решающего фактора эффективности и конкурентоспособности организации, как ключевого ее ресурса, имеющего экономическую полезность и социальную ценность.

Список использованной литературы:

1. Василенок В.Л., Шапиро Н.А. «Современные экономические концепции» для магистрантов менеджмента: методологические аспекты учебного курса [Текст] // Проблемы современной экономики. 2012. № 1 (41). С. 374 - 377
2. Балаханова Д.К. Современные подходы к формированию инновационной стратегии управления человеческими ресурсами / электронный научный журнал Управление экономическими системами, 2015
3. Журнал "Кадровик. Кадровый менеджмент", 2011, № 2
4. Лапшина З.В., Прахт К.С. Современные подходы к управлению человеческими ресурсами организации / Журнал Экономические науки, 2015, №32 - 1
5. Лукьянова, Т.В. Управление персоналом: Теория и практика. Управление инновациями в кадровой работе: Учебно - практическое пособие / Т.В. Лукьянова. - М.: Проспект, 2012. - 72 с.
6. Доничев О.А., Фраймович Д.Ю. Методика оценки эффективности управления персоналом организации // Менеджмент в России и за рубежом. 2012. No1. С. 119 - 123.

© Елькина К.В., 2016

Жигульский А.И.,
кандидат технических наук, доцент
Бийского технологического института АлтГТУ
им. И.И. Ползунова
г. Бийск, Российская Федерация

Жигульская Г.П.,
кандидат технических наук, доцент
Алтайского государственного гуманитарно - педагогического университета
им. В.М. Шукшина,
г. Бийск, Российская Федерация

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

В Алтайском крае доля промышленного производства относительно невелика – 24,2 % .
В этот объем входят отрасли как добывающего, так и обрабатывающего характера.

Стратегическими являются следующие отрасли:

- машиностроение;
- фармацевтическая промышленность,
- добыча полезных ископаемых,
- переработка сельскохозяйственного сырья и производство продуктов питания;
- производство кокса;
- химических продуктов для нужд оборонно - промышленного комплекса; производство строительных материалов и конструкций;
- лесная и деревообрабатывающая промышленность.

Более 60 % крупных и средних предприятий сегодня занимают устойчивые позиции на рынке. В кризисном и предкризисном состоянии находятся 38 % промышленных предприятий.

В таблице 1 представлены данные о состоянии добывающих отраслей.

Таблица 1 – Изменение индексов физического объема производства
в добывающих отраслях

Вид деятельности	Изменение по годам, %			
	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014
Промышленное производство, всего	- 12,0	- 10,5	- 12,6	20,3
добыча полезных ископаемых:	- 8,1	- 13,8	4,4	9,0
топливно - энергетических	- 13,7	- 11,4	7,7	2,0
кроме топливно - энергетических	70,2	- 60,2	- 20,9	42,9

Из таблицы 1 видно, что объем добычи полезных ископаемых 2013 - 2014 годов имеет положительную динамику, но рост не компенсирует падения 2011 - 2012 г.г. Лишь темп добычи полиметаллических руд перекрывает падение 2011 - 2013 годов.

Анализ изменение индексов объема производства в обрабатывающих отраслях дает следующую картину (таблица 2).

Из рассмотренных в таблице 2 отраслей в 2014 году с наибольшим приростом преодолели спад производства 2011 - 2013 г.г. :

- химическое производство – (+51,3 %);
 - производство кожи, изделий из кожи и обуви – (+48,7 %);
 - прочие производства (строительных материалов и конструкций) – (+31,7 %);
 - машины и оборудование – (+20,5 %);
 - электрооборудование, электронное и оптическое – (+12 %);
- Не перекрывают падение производства 2011 - 2013 г.г.:
- текстильное и швейное производство – (- 143,2 %);
 - транспортные средства и оборудование – (- 72,7 %);
 - целлюлозно - бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность - (- 44,2 %);
 - металлургическое производство и готовые металлические изделия – (- 26,7 %);
 - пищевые производства – (- 12,6 %);
 - производство кокса и нефтепродуктов – (- 10,3 %).

Таблица 2 – Изменение индексов физического объема производства в обрабатывающих отраслях

Вид деятельности	Изменение по годам, %			
	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014
Промышленное производство, всего	- 12,0	- 10,5	- 12,6	20,3
в т. ч. обрабатывающие производства:	- 11,4	- 10,7	- 17,0	21,9
пищевые продукты	- 6,9	- 13,3	- 5,3	12,9
текстильное и швейное	- 153,0	- 10,0	- 37,5	57,3
кожа, изделия из кожи и обувь	- 20,1	2,0	8,4	58,4
обработка древесины и изделия из дерева	8,7	- 14,6	- 30,1	44,2
целлюлозно - бумажное, издательская и полиграфическая	- 45,2	2,3	- 15,8	14,5
кокс и нефтепродукты	4,3	- 18,5	- 8,7	12,6
химическое	- 0,8	- 8,9	- 16,3	77,3
резиновые и пластмассовые изделия	104,8	- 117,0	- 29,8	44,5
прочие неметаллические минеральные продукты	4,5	-	- 32,8	29,6
металлургическое и готовые металлические изделия	- 5,3	12,3	- 70,5	36,8
машины и оборудование	10,7	- 13,4	- 4,8	28,3

электрооборудование, электронное и оптическое	7,7	- 14,8	- 38,7	57,8
транспортные средства и оборудование	- 96,9	- 21,2	- 16,1	61,5
прочие производства	- 3,1	- 7,2	- 23,8	65,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,7	- 8,0	- 1,0	7,8

Из рассмотренных отраслей промышленности к современному технологическому укладу относится лишь производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, но о конкретных инновационных проектах в этом направлении сведений нет.

Реально Алтайский край готов к созданию работоспособных кластеров лишь в фармацевтической промышленности (биологически активные добавки) и туристическом секторе. Готовность к созданию кластеров в машиностроении остается низкой

Список использованной литературы

1. Жигульский А.И., Жигульская Г.П. О совершенствовании механизма управления природопользования [Текст] / Жигульский А.И., Жигульская Г.П. // Новая наука: проблемы и перспективы: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (04 ноября 2015 г., г. Стерлитамак). / в 2 ч. Ч.1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С.160 - 163.

2. Трещевский, Ю. И. Кластерный подход к анализу факторов и условий инвестиционной деятельности в регионах России [Текст] / Ю. И. Трещевский, В. М. Круглякова. - (Модернизация экономики регионов) // Экономика и управление : рос. науч. журн. - 2011. - № 7. - С. 17 - 21.

© Жигульский А.И., 2016

© Жигульская Г.П., 2016

Кочева Е.В., канд. экон. наук, доцент

Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет,
г. Владивосток

Жорняк Я.С., студентка 2 курса направления «Экономическая безопасность»

Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет,
г. Владивосток

Борисов Г.Г., студент 2 курса направления «Экономическая безопасность»

Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет,
г. Владивосток

ЭКСПРЕСС – АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛЬЯ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

Состояние жилищной сферы и рынка жилья является одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на уровень и динамику основных демографических показателей. Социальная стабильность общества, уровень безработицы, мобильность рабочей силы и другие факторы во многом определяются наличием достаточного объема жилого фонда,

отвечающего современным требованиям общества, возможностью приобретения жилья представителями самых широких слоев населения.

Актуальность выбранной темы состоит в том, что рынок жилья является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов рынка недвижимости и несет особую социальную нагрузку. Обеспеченность жильем и его доступность для населения напрямую влияют на уровень жизни, сказываются на рождаемости и темпах прироста населения, отражаются на его экономической культуре, поскольку приобретение жилья требует значительных затрат денежных средств, и моменту покупки обычно предшествует длительный период накопления. Массовый рынок жилья необходим как для решения социальных проблем, так и для развития экономики в целом.

Средняя стоимость квадратного метра жилья в Приморском крае варьируется в зависимости от вида рынка. (табл.1)

Таблица 1 – Средняя стоимость одного квадратного метра жилья в Приморском крае на 1 квартал 2016 года. [1]

Тип квартир	Вторичный рынок (руб.)	Первичный рынок (руб.)
Все типы квартир	84 300	68 463
Низкого качества	83 660	-
Среднего качества	81 035	52 115
Улучшенного качества	87 214	67 920
Элитные квартиры	-	85 722

Основными факторами, влияющими на спрос на рынке жилой недвижимости, являются: среднедушевые денежные доходы, уровень обеспеченности жилой площадью, а также доступность ипотечного кредитования.

В период с 2013 - 2015 год, в Приморском крае наблюдалась тенденция увеличения среднедушевых доходов, если в 2013 году величина равнялась 24 343 руб., то в четвертом квартале 2015 она составила – 38 065 рубля. Рост за анализируемый период составил 56,4 % . [2] По средствам накопления денежных средств, население стремится улучшать свои жилищные условия. Так как в Приморском крае наблюдается низкий уровень обеспеченности жилой площадью, спрос на жилье остается высоким. По официальным данным на одного человека в среднем приходится 22,1 кв. метр жилья. Если же сравнивать данный показатель с уровнем Российской Федерации и странами Восточной Европы, то он составляет 23,4 и 30 – 35 кв. метров жилой недвижимости соответственно.

Основу жилого фонда Приморского края составляет вторичный рынок недвижимости. Следствием этого, является желание населения улучшить уровень своих жилищных условий, а именно приобрести жилье в новостройках. С одной стороны, это отражение именно нехватки площадей, а с другой – такую покупку можно отложить в случае нехватки доходов, накоплений или негативных ожиданий. Спрос на квартиры как объект инвестиций сохранится, несмотря на возможную стагнацию цен, в связи с минимальным количеством способов вложения средств, имеющих аналогичную надежность и темпы роста доходности, как фондовый рынок, льготные пенсионные счета, инвестиции в малые и средние частные предприятия. Спрос на квартиры как способ сбережения средств может вырасти ввиду ослабления доверия к банковской системе, как это было в 2014 году.

Анализ цен на первичном рынке Приморского края демонстрирует рост цен на жилье, соответственно застройщики предлагают все новые предложения недвижимости. Основными параметрами выбора покупателей являются качество предполагаемого жилья и привлекательная цена. Так как в новостройках не предполагается жильё низкого качества, то первичный рынок более привлекателен для населения. Также на нулевых этапах строительства новых домов характерна выгодная цена, в среднем диапазоне от 60 000 – 80 000 рублей за квадратный метр. Но высок риск недобросовестных застройщиков. Так, в 2013 году количество зданий и сооружений, находящихся в незавершенном строительстве составляло 2 071 ед., но к 2015 году это число снизилось до 716 единиц. К числу недобросовестных застройщиков в Приморском крае на 20 января 2014 года относятся следующие компании: ООО «Дальстройконтракт», ОАО «Строитель», ООО ПСК «Восток – Строй», ООО «ПасификИнвестСтрой», ПК «ЖСК – 88», ООО «Далта – Восток – 1», ООО ИСК «Партизанскстрой».[3]

Еще одним существенным фактором, оказывающим влияние на спрос жилой недвижимости, является ипотечное кредитование. В 2014 году зарегистрировано 19 404 действий по ипотеке, но к 2015 году произошло снижение на 35 % и составило 13 457. Снижение на рынке ипотечного кредитования обусловлено прежде всего нестабильной экономической ситуацией в стране. В результате инфляции, в Приморском крае, снизилась покупательная способность населения, а также сократилась возможность брать кредиты. В начале 2015 года на фоне повышения процентных ставок по ипотечным кредитам объемы ипотечного кредитования снизились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Снижения средних ставок по ипотечным кредитам удалось добиться во многом благодаря государственной программе субсидирования процентных ставок по ипотеке на первичное жилье, но объемы выдачи все еще ниже, чем в прошлом году. Из - за роста ставок ипотека в 2015 году стала менее доступна, чем в 2014 году. Ситуация отчасти выправилась на первичном рынке благодаря госпрограмме финансирования ставок по ипотеке. Ипотеку в Приморском крае представляют 11 ипотечных банков, которые предлагают заемщикам 93 ипотечные программы для приобретения жилья в кредит как на первичном, так и на вторичном рынках недвижимости (табл.2). Ставки по ипотеке в Приморском крае находятся в диапазоне 9.40 – 28.00 % годовых по рублевым кредитам и 7.00 – 12.50 % годовых по валютным кредитам.

Таблица 2 – Программы ипотечного кредитования для населения Приморского края, действующие на 2016 год.

Программа / банк	Процентная ставка	Сумма (руб.)	Минимальный взнос	Срок
«Ипотечный кредит на покупку готового или строящегося жилья» / Сбербанк	14 %	от 45 000	0 %	до 30 лет
«Ипотека с государственной поддержкой» / ВТБ24	12 %	до 3 000 000	20 %	до 30 лет
«Ипотечный жилищный	17 %	До 20 000	0 %	до 25 лет

кредит» / Россельхозбанк		000		
«Кредит на квартиру (новостройка) / Росбанк	12,60 %	от 300 000	20 %	5 – 25 лет
«Военная ипотека» / Сбербанк	9,50 %	до 2 400 000	10 %	3 – 20 лет

Подводя итоги данной статьи можно сделать некоторые выводы о рынке жилья в Приморском крае на начало 2016 года. В течении нескольких лет на рынке жилой недвижимости наблюдается тенденция к переориентации со вторичного рынка на первичный рынок жилой недвижимости. Население стремится вкладывать свои денежные сбережения в новострой, так как это является одним из наиболее выгодных и доходных вложений на сегодняшний день. Рост спроса и предложения на рынке жилья, прежде всего обусловлено низким уровнем обеспеченности жилья, в частности нового, а также возможностью улучшить собственные жилищные условия.

Список используемых источников

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primstat.gks.ru>
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. Реестр недобросовестных застройщиков на 20 января 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://111bashni.ru>

© Жорняк Я.С., Борисов Г.Г., 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

ПОЛИТИКА ДОХОДОВ И СПРОС НА ПРОДОВОЛЬСТВЕ

Эффективная государственная политика доходов является важным условием устойчивого функционирования всей хозяйственной системы и отдельных её сегментов, в частности, агропродовольственного комплекса на основе обеспечения стабильного платёжеспособного спроса и увеличения числа рабочих мест [1, с.30]. Государственная политика доходов включает в себя систему институтов и инструментов её осуществления. Государственная политика доходов должна быть направлена на обеспечение социальных прав граждан, на смягчение дифференциации доходов до социально приемлемого уровня,

обеспечивающего экономический рост в экономике и социальную стабильность в обществе [3, с.49].

Эффективная государственная политика доходов является признаком социального государства. Впервые понятие «социальное государство» было введено в 1850 г. Л.фон Штайном, который считал, что «социальное государство обязано способствовать экономическому и общественному прогрессу всех своих граждан, так как развитие одного выступает условием развития другого, и имен в этом смысле мы говорим об общественном или социальном государстве» [6]. Политика доходов, представляющая собой систему мер, направленных на поддержание определённого уровня доходов у всех групп населения страны, регулирования их дифференциации и создания стимула работать производительно, может быть активной и пассивной [2, с.130].

Активная политика доходов предполагает, что доходы являются важнейшим фактором развития других экономических параметров. Активная политика доходов может выступать в нескольких формах: замораживания заработной платы, выравнивания заработной платы, в форме политики развития. Пассивным типом политики доходов является так называемая политика сдерживания, объединяющая, как правило, сугубо монетаристские подходы к решению экономических проблем. В данном случае меры в области доходов и заработной платы выполняют вспомогательные функции, главная роль принадлежит реформированию финансовой системы страны. В основе этой политики лежит идея о том, что сокращение государственных расходов уменьшает бюджетный дефицит и ограничивает прирост денежной массы, снижает уровень инфляции. При этом негативными моментами являются уменьшение спроса и рост безработицы. Политика доходов направлена в данном случае на поддержку наиболее уязвимых слоёв – безработных, нетрудоспособных граждан и работников бюджетной сферы.

В настоящее время политика доходов населения в развитых странах строится на сочетании государственного и рыночного регулирования. Наиболее серьёзные меры государство в сфере воздействия на формирование доходов связаны с перераспределительными процессами в обществе, целью которых является сохранение социальной стабильности. Замечено, что чем ниже социальное неравенство, тем больше рост благосостояния страны. Высокие показатели социального расслоения замедляют темпы экономического роста.

Одним из важнейших элементов политики доходов в странах с развитой экономикой являются программы экономической защиты минимального дохода семьи [4, с.3]. Эти программы предусмотрены для тех семей, чей доход меньше социально приемлемого уровня жизни. Программы предусматривают предварительную проверку нуждаемости претендента, то есть анализ источников его материального существования. Программы по защите дохода функционируют как часть национальной системы социальной защиты, предоставляющей значительное количество социальных пособий и услуг. Большую роль в регулировании доходов предпринимателей и работников наёмного труда играет государственная система налогообложения. В мире распространена прогрессивная шкала налогообложения, однако существуют и другие подходы к системе налогообложения [5, с.6].

На основе анализа мирового опыта доходной политики следует отметить, что назревшей проблемой в нашей стране является смягчение дифференциации доходов и увеличение

доходов малообеспеченных слоёв общества. Это крайне важно для отечественного агропродовольственного комплекса, так как именно эти страты населения могут реально увеличить спрос на продовольствие, прежде всего, на продовольственную продукцию, производимую в России.

Список литературы

1. Анфиногенова А.А., Решетникова Е.Г. Исследование динамики денежных доходов, спроса и потребления продовольствия населением России // Журнал экономической теории. 2016. № 1. С. 24 - 31.
2. Политика доходов и качество жизни населения // Под ред. Н.А.Гореловой. С - П.: Издательский дом «Питер», 2003.
3. Решетникова Е.Г. Информационные аспекты обеспечения продовольственной безопасности России // Информационная безопасность регионов. 2014. № 3. С.45 - 50.
4. Решетникова Е.Г. Перспективы развития национального продовольственного рынка в условиях мирового продовольственного кризиса // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2012. № 1. С.1.
5. Решетникова Е.Г. Стратегический анализ сферы потребления продовольствия: региональный аспект // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2015. № 1(1). С.5.
6. Stein L. von. Geschichte der sozialen Bewegung in Frankreich vom 1789 bis auf unsere Tage. - Leipzig, 1850.

© Заливчева О.В., 2016

© Решетникова Н.В., 2016

Алошкина А.В.

Студентка 3 курса

факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет

Захарян А.В.

к.э.н., доцент

факультета Финансы и кредит

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ

Особую важность в современных условиях приобрели проблемы обеспечения экономической безопасности России, защиты национальных интересов. В последнее время они привлекают более пристальное внимание, так как масштабы угроз и реальный урон, нанесенный экономическими санкциями Запада, ставят данную проблему в число приоритетных. Экономическая безопасность является составной частью национальной безопасности.

Угрозы экономической безопасности — это процессы и явления, которые отрицательно влияют на экономическое состояние страны, ограничивают экономические интересы личности, государства, общества, создают опасность национальному образу жизни и национальным ценностям. Угрозы экономической безопасности разделяются на внутренние и внешние.

Внешние угрозы отражают текущее состояние мировой экономики. На сегодняшний день остаются важными угрозы экономической безопасности, связанные с низкой конкурентоспособностью продукции, расслоением общества по имущественному признаку, ростом корпоративного внешнего долга, нестабильной инвестиционной активностью и прочее. Из-за нестабильной мировой экономики, нельзя исключать угрозу международного терроризма и прямой военной агрессии. По внутренним и внешним угрозам можно сказать, что наиболее важным для российского государства представляют ее внутренние угрозы.

Внутренние угрозы – это неспособность к саморазвитию и самосохранению, неэффективность системы государственного регулирования экономики, слабость инновационного начала в развитии, неумение находить разумный баланс интересов при преодолении противоречий и социальных конфликтов для нахождения наиболее безболезненных путей развития общества. Если дольше будут сохраняться внутренние угрозы без их снижения, тем больше страна будет уязвимей для внешних угроз [1].

Наиболее опасные внутренние и внешние угрозы можно рассмотреть в таблице 1.

Таблица 1 – Угрозы экономической безопасности.

Угрозы экономической безопасности	
Внутренние	Внешние
1. Спад производства	1. Зависимость России от импорта многих видов продукции стратегического назначения, продовольствия
2. Низкая инвестиционная активность	2. Сырьевая направленность экспорта
3. Низкая конкурентоспособность	3. Санкции зарубежных стран к российским товарам
4. Ухудшение инновационной сферы	4. Агрессивная политика иностранных компаний на рынках сбыта
5. Рост безработицы	5. Высокий уровень внешнего долга. и т.д.
6. Повышение уровня бедности населения	
7. Имущественное расслоение людей	
8. Утечка капитала	
9. Криминализация экономики	
10. Слабость правовой базы	
11. Рост цен на продовольствие и сырье	
12. Просчеты политики реформ и т.д.	

По данным годового отчета Банка России видно, что замедление темпов роста производства привело к сокращению загрузки производственных мощностей в промышленности. В условиях снижения спроса процессы импортозамещения, стимулы для которых сформировали резкое удорожание ввозимой продукции и торговые санкции, получили развитие в производстве только отдельных категорий товаров.

Темпы объема ВВП в 2015 году по сравнению с предыдущим годом сократился на 3,7 % . Положительный вклад в прирост ВВП в 2015 году внесли лишь добыча полезных ископаемых и сельское хозяйство. Неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, курсовые колебания, сокращение внутреннего спроса негативно сказались на финансовых результатах деятельности российских организаций. В общем объеме на конец декабря 2015 года доля просроченной кредиторской задолженности возросла по сравнению с показателем 2014 года на 0,5 процентного пункта, до 6,2 % , по кредитам банков и займам – на 0,2 процентного пункта, до 0,8 % . Доля просроченной дебиторской задолженности снизилась на 0,1 процентного пункта, до 6,4 % .

За 2015 год сальдированный положительный финансовый результат деятельности организаций был на 53,1 % выше, чем в 2014 году. В 2015 году по сравнению с 2014 годом реальная заработная плата сократилась на 9,3 % , уровень безработицы повысился до 5,6 % (в 2014 году – 5,2 %) . А загрузка рабочей силы оставалась на высоком уровне и показатели неполной занятости повысились по сравнению с 2014 годом незначительно. Реальные располагаемые доходы населения снизились на 4,3 % .

Норма сбережений населения значительно повысилась с 7,8 % в 2014 году до 15,9 % в 2015 году. Расходы на конечное потребление домашних хозяйств в 2015 году уменьшились на 9,6 % , в 2014 году отмечался их рост на 1,5 % .

Бюджетные ограничения обусловили снижение расходов на конечное потребление государственного управления. Уменьшение доступности кредитных ресурсов, в том числе вследствие роста премии за риск, удорожание импортируемых инвестиционных товаров усилили инвестиционный спад. В 2015 году по сравнению с предыдущим годом, валовое накопление основного капитала сократилось на 7,6 % (в 2014 году – на 2,6 %) . Увеличение темпов прироста физического объема экспорта товаров и услуг в 2015 году по сравнению с предыдущим годом при значительном снижении импорта обусловило рост положительного вклада чистого экспорта в динамику ВВП.

В начале 2015 года основным фактором ценовой динамики являлось

ускорение ослабления рубля, которое привело к увеличению темпов роста цен промышленных и сельскохозяйственных производителей, а также потребительских цен. Значимый вклад в повышение инфляции внесли введенные в августе 2014 года ответные санкции России в отношении ряда продовольственных товаров. По мере сокращения амплитуды курсовых колебаний, подстройки рынков к произошедшему ослаблению рубля, а также в результате активных действий Банка России, направленных на нейтрализацию курсовых и инфляционных рисков, со II квартала 2015 года начала формироваться тенденция к замедлению ценовой динамики.

За 2015 год цены производителей промышленной продукции возросли на 10,7 % , что на 4,8 процентного пункта выше, чем за 2014 год. Значительное ухудшение ценовой динамики отслеживалось в добыче полезных ископаемых: если в декабре 2014 года внутренние цены производителей были на 1,6 % ниже, чем годом ранее, то в декабре 2015 года – на 9,8 % выше. Эта динамика соответствовала изменению рублевых цен на экспортируемую продукцию [2].

В результате с нестабильностью на политическом уровне в последнее время, обострился вопрос угрозы экономической безопасности. Заметное снижение некоторых пороговых

значений, одним из которых является объем ВВП, отражается на не стабильности благосостоянии населения страны и экономики в целом.

Низкая конкурентоспособность отечественной продукции на мировых рынках стала особенно актуальна. В России имеются уникальные разработки и редкоземельные ресурсы, также ряд отраслей успешно позиционируются в мире. В других странах представлено большее, по сравнению с РФ, количество всемирно известных компаний.

Чтобы решить эту проблему используются механизмы барьеров ввоза импортной продукции, однако подобная мера является краткосрочным инструментом поддержания отечественной экономики. В целом, необходимы структурные изменения в промышленности.

За 2014 - 2015 годы проведено много реформ в различных сферах экономики, направленных на укрепление государственного устройства РФ. Мероприятия касаются как взаимоотношений с другими государствами, так и локального уровня. Несмотря на программы субсидирования различных отраслей экономики, наблюдается необходимость повышения значимости российской науки.

Существенной проблемой, которая создает угрозу экономической безопасности РФ, является ориентация нашей страны на вывоз первичного сырья. Так же речь идет об углеводородном топливе, экспорт которого в основном осуществляется без переработки на внутреннем рынке России, около 50 % ВВП РФ зависит от экспорта сырья.

Список используемых источников.

1. Захарова О.И., Кеосиди И.И. Современное состояние экономической безопасности в РФ // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 7 - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru>

2. Годовой отчет Банка России за 2015 год.

3. Захарян А.В. Обеспечение финансовой устойчивости предпринимательских структур в аграрном секторе - диссертация на соискание степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный аграрный университет. Краснодар, 2006

4. А.В. Захарян Финансовый мониторинг предприятий - заемщиков с целью определения возможности наступления их кризисного состояния. - Вестник ИМСИТ, 2008. - № 3 - 4. С. 4.

© Аллошкина А.В., 2016

Збанацкая Ю.Ю.

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

Научный руководитель: к. э. н. Какутич Е.Ю.

г. Симферополь, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Актуальность данной темы определена высокой значимостью иностранных инвестиций в развитии российской экономики. Привлечение иностранного капитала относится к стратегическим задачам развития экономики России. Иностранные инвестиции играют

особую роль в этом процессе, обеспечивая доступ к финансовым ресурсам, современным технологиям, управленческим навыкам, инновационным товарам и услугам. А

также напрямую способствуют повышению конкурентоспособности отечественной экономики, ее устойчивому росту и улучшению уровня жизни российских граждан. Следовательно, создание благоприятных условий для привлечения средств иностранных инвесторов является одним из приоритетных направлений государственной экономической политики в Российской Федерации.

Объемы иностранных инвестиций в России вот уже несколько лет находятся на низком уровне, более того, доля прямых иностранных инвестиций снижается. Ключевыми факторами для иностранного бизнеса в принятии решений о вложении инвестиций в российскую экономику является имидж страны, в которую они направляют свой капитал, так как именно это может помочь им спрогнозировать выгоду и безопасность вложения. В 2016 г. прогнозируется, что инвестиционная активность будет сохраняться на уровне ниже 2015 г., ввиду сохраняющихся структурных проблем и негативных настроений бизнеса, обусловленных геополитической напряженностью и неопределенностью в отношении экономической политики.

Согласно сведениям Росстата, ведущими странами - инвесторами в экономику Россию, доля которых в общем объеме накопленных иностранных инвестиций составляет 80 % , являются Кипр, Нидерланды, Люксембург, Германия, Великобритания и Франция.

Почему инвесторы не хотят вкладывать деньги в Россию? Основные причины представлены на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1. Основные причины неблагоприятного инвестиционного климата Российской Федерации

Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's ожидает, что влияние взаимных санкций Запада и России на фоне растущей неопределенности в отношении ведения бизнеса будет оказывать негативное влияние до конца 2016 г.

Развитие российской экономики происходит в условиях действия масштабных международных санкций и ответных санкций со стороны России, которые проявляются в ограниченном доступе к западным финансовым рынкам, запрете на экспорт некоторых технологий в Россию, сокращении объема иностранных инвестиций и в неопределенности условий ведения бизнеса. Эти факторы оказывают дополнительное негативное влияние на прогноз развития российской экономики, темпы роста которой замедлились еще до начала кризиса.

UNCTAD (Конференция ООН по торговле и развитию) считает перспективы роста объемов прямых иностранных инвестиций в 2016 г. «неясными». С другой стороны, ООН благоприятно оценила перспективы развития рынка слияний и поглощений.

Таким образом, чтобы добиться активных иностранных вложений в экономику, России требуется эффективная реализация экономических и административных реформ, борьба с коррупцией, совершенствование законодательства и правоприменительной практики. Улучшение имиджа России за рубежом, позволят ей встать на путь устойчивого экономического роста и занять достойное место на мировом рынке.

Из - за санкций, введенных в 2014 г., прямые иностранные инвестиции в российские компании резко сократились на фоне замедления экономики и санкций Запада. Инвесторы выжидают стабилизации ситуации, чтобы в дальнейшем сэкономить на вложениях и получить более высокую доходность. Правительству нужно смягчить негативное влияние санкций с помощью импортозамещения и инвестирования средств Фонда национального благосостояния России (ФНБ). В условиях, когда экономика РФ нуждается в инвестициях, а доступ к внешним рынкам фактически закрыт, МВФ предлагают властям вернуться к реформам: защите инвесторов; снижению торговых барьеров; борьбе с коррупцией; возобновлению интеграции в мировую экономику.

Западные санкции должны были наказать Россию и оказать давление на российский бизнес. В итоге российские акции, облигации и сырьевые товары в 2014 г. показали худшую динамику среди всех активов стран развивающихся рынков. Однако в 2015 г. ситуация изменилась и инвесторы начали покупать российские бумаги в условиях стабилизации рубля, когда колебания его стоимости сузились больше, чем у любой из других 30 наиболее торгуемых валют мира. По оценкам Bloomberg, одного из двух основных поставщиков финансовой информации для профессиональных участников финансовых рынков, глобальные инвесторы с оптимизмом смотрят на сохранение инвестиционной устойчивости и уверены в перспективах корпоративного сектора России.

В настоящее время мировых инвесторов особенно привлекают российские корпорации, которые показывают подъем на почве внутренней политики по импортозамещению. Девальвация российской валюты по отношению к доллару, евро и другим валютам сделало многие российские промышленные сектора (сельское хозяйство, перерабатывающая, текстильная промышленность, нефтехимия) более конкурентоспособными и, следовательно, более привлекательными для иностранных инвесторов. Также считается, что многие активы на российском рынке в настоящее время недооценены. В то же время, по мнению аналитиков Центрального Банка России (ЦБ РФ), спекулятивный капитал пока еще доминирует на российском фондовом рынке, а доля долгосрочных средств остается небольшой. Это означает, что инвесторы пока не спешат вкладывать средства в реализацию долгосрочных проектов в России.

Подводя итоги вышесказанному можно сделать вывод о том, что будущее инвестиционного рынка в России в первую очередь будет зависеть от дальнейших действий правительства во главе с президентом. Принятие необходимых мер по устранению преград на пути поступления свежих потоков инвестиций принесет свои плоды. Но все же не все текущие проблемы и препятствия можно решить принятием новых законопроектов, предоставлением привилегий или ужесточением мер по наказанию за нарушение законов. Таковыми проблемами, с 2014 года, были и остаются санкции со стороны западных стран.

Список использованной литературы

1. Королева А. Иностранные инвесторы возвращаются в Россию // Expert Online. 23 апреля 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://expert.ru/2015/04/23/inostrannyye-investoryi-vozvraschayutsya-v-rossiyu>
2. Официальный сайт оценки бизнес - регулирования «Doing business» [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.doingbusiness.org.
3. Отчет ЮНКТАД о мировых инвестициях 2015 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf

© Збанацкая Ю.Ю., 2016

Зверева Е.В.,

к.э.н., доцент,

Хабаровский государственный университет

экономики и права, ХГУЭП,

г. Хабаровск, Российская Федерация

Шайкина Л.К.,

к.э.н., доцент,

Дальневосточный государственный университет

путей сообщения, ДВГУПС,

г. Хабаровск, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОХОДНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрен анализ финансовых результатов деятельности коммерческого банка (на примере ПАО «МТС - Банк») с целью выявления факторов, определяющих повышение его доходности, финансовой устойчивости и конкурентоспособности.

В настоящее время достаточно значимым является факторный анализ финансовых результатов банковской деятельности, позволяющий определить резервы повышения показателей доходности организации. Прибыль создает финансовую базу для самофинансирования, характеризует степень деловой активности и финансового благополучия, определяет уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы, а также оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета.

В системе экономических теорий, связанных с коммерческой деятельностью, сложность теории прибыли объясняется многообразием обликов, в которых выступает прибыль. В экономической литературе встречаются разные трактовки определения прибыли. По мнению Васильевой Л.С., Петровской М.В., прибыль представляет собой часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, являющаяся основой экономического развития организации [9, с. 297]. Анущенко К.А.,

Анущенкова В.Ю. утверждают, что прибыль важнейшая экономическая категория, выражающая определенные производственно - экономические отношения по поводу формирования и использования совокупного национального продукта, стоимости и прибавочной стоимости (прибавочного продукта) [6, с. 113].

Банк И.А. под прибылью понимает выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности [7, с. 112].

Таким образом, прибыль – это итоговый результат деятельности коммерческого предприятия, чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, представляющий разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

Анализ финансовых результатов деятельности акционерного коммерческого банка является одним из важнейших направлений его функционирования и развития, ибо дает возможность увязать элементы государственного регулирования и надзора за деятельностью банков с целями внутрибанковского анализа, а также позволяет отследить выполнение установленных Банком России пропорций и нормативов в процессе управления финансовой устойчивостью [5, с. 213]. Данный анализ позволяет руководству сформировать кредитную и процентную политику, выявить менее прибыльные операции и разработать рекомендации по возможному получению банком больших доходов. При построении системы анализа финансовых результатов необходимо выделить следующие задачи:

- определение реальной стоимости активов;
- анализ факторов, влияющих на финансовые результаты его деятельности;
- анализ качества активов;
- анализ достаточности капитала;
- анализ прибыльности;
- анализ качества управления издержками;
- анализ управления процентным риском;
- анализ структуры заемного капитала и эффективности его управления;
- анализ доходов от использования активов.

Прибыльность банковской деятельности определяется его специализацией. Прибыльность снижается с ростом концентрации капитала и развитием филиальной сети у банка, поскольку увеличиваются расходы, связанные с его управлением. Стратегия банка определяется спектром услуг, предоставляемых банком. С позиций анализа финансовых результатов наиболее важна классификация операций в зависимости от способа формирования и размещения ресурсов (активные, пассивные, прочие) [11, с.126].

Понятие, порядок признания в бухгалтерском учете и классификация доходов и расходов определены в Положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» и «Расходы организации» [4, с.16]. Доходами кредитной организации признается увеличение экономических выгод, приводящее к увеличению собственных средств (капитала) кредитной организации (за исключением вкладов акционеров или участников) и происходящее в форме. Расходами кредитной организации признается уменьшение

экономических выгод, приводящее к уменьшению собственных средств (капитала) кредитной организации (за исключением его распределения между акционерами или участниками) [4, с. 29].

Доходы и расходы кредитных организаций в зависимости от их характера, условия получения (уплаты) и видов операций подразделяются:

- на доходы и расходы от банковских операций и других сделок;
- на операционные доходы и расходы;
- на прочие доходы и расходы.

Финансовый результат определяется коммерческими банками как разница между фактическими доходами (счет 701) и расходами (счет 702). При превышении доходов над расходами образуется прибыль, отражаемая на счете 70301 «Прибыль отчетного года». В случае превышения расходов над доходами убытки отражаются на счете 70401 «Убытки отчетного года» [8, с. 112]. После утверждения на годовом собрании акционеров (участников) банка годового отчета осуществляется реформация баланса, т.е. сумма распределенной прибыли списывается со счета 70302 в корреспонденции со счетом 70502 «Использование прибыли предшествующих лет».

Нормативно - правовое регулирование учета финансовых результатов и финансовой отчетности в Российской Федерации можно представить четырехуровневой системой. Основным источником нормативной базы по бухгалтерскому учету кредитных организаций является Банк России. К источникам первого уровня следует отнести Федеральный закон «О бухгалтерском учете», другие федеральные законы, указы Президента РФ и постановления Правительства РФ по вопросам бухгалтерского учета. Положения второго уровня утверждаются Министерством финансов РФ. Для коммерческого банка документом такого уровня является Положение о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации. На третьем уровне учет регулируют инструкции и методические указания, разрабатываемые и вводимые в действие в разрезе отдельных Положений по бухгалтерскому учету, а также рекомендации, определяющие отраслевые особенности учета. Документы четвертого уровня разрабатываются внутри экономического субъекта, утверждаются руководителем организации и определяют особенности учетной политики на предприятии, исходя из вариантности форм и методов ведения учета и формирования отчетности, закрепленных в нормативных актах более высоких уровней [1, 2].

Согласно методике анализа финансовых результатов Шеремета А.Д. [14, с. 176], в качестве предварительного анализа финансовых результатов используется анализ соотношения всех доходов и расходов предприятия. Он дает общую картину факторного влияния полной совокупности доходов и расходов предприятия на его чистую прибыль. Состав и методика доходов и расходов банковской деятельности различается от методик, используемых при анализе финансового результата коммерческого предприятия.

Изучить причины, которые привели к изменению процентных доходов и расходов банка, можно при использовании классификации предоставленных ссуд, в разрезе по группам заемщиков (физические и юридические лица, по объектам кредитования). По каждой из групп заемщиков кредитная организация анализирует данные о суммах выданных клиентам ссуд, наличии залога, погашении задолженности по кредиту, процентных платежах и ставках. Данный подход позволяет оценить кредитные риски по невозвратам

судной задолженности. При осуществлении анализа процентных доходов банка в качестве инструментов исследования используются также относительные показатели, которые позволяют определить как средний уровень доходности всех ссудных операций, так и каждой группы ссуд. Это относительные показатели:

- отношение валовых процентных доходов к средним остаткам по всем ссудным счетам;
- отношение полученных процентов по краткосрочным ссудам к средним остаткам по этим ссудам;
- отношение полученных процентов по долгосрочным ссудам к средним остаткам по этим ссудам;
- отношение полученных процентов по отдельным группам ссуд к средним остаткам по исследуемой группе [13, с. 218].

Динамика данных показателей дает возможность определить, за счет каких именно ссудных операций увеличиваются процентные доходы. Для того чтобы определить какие причины оказали влияние на изменение доходов, полученных от операций с ценными бумагами, необходимо изучить состав и размер портфеля инвестиций, а также оценить доходность ценных бумаг по видам. Благодаря анализу непроцентных доходов можно определить, как эффективно банк использует свои некредитные источники получения доходов. При этом их анализ производится по видам операции, а также в динамике. При анализе банковских доходов определяется доля каждого вида дохода в их общей сумме или соответствующей группе доходов.

На следующем этапе оценивается стабильность доходов кредитной организации. Методики анализа финансовых результатов используем при анализе показателей прибыли публичного акционерского общества «МТС - Банк» (далее именуем ПАО «МТС - Банк»). ПАО «МТС - Банк» является акционерным банком и осуществляет свою деятельность в Российской Федерации с 1993 года. Интеграция МТС - Банка и Далькомбанка является ключевым этапом принятой в 2011 году стратегии развития МТС - Банка до 2020 года. Банк осуществляет свою деятельность в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и другими законодательными актами Российской Федерации на основании генеральной лицензии №2268. Банк включен в реестр банков – участников системы обязательного страхования вкладов 11 января 2005 года за номером 421. На 1 января 2016 года Банк обладал региональной сетью, насчитывающей 9 филиалов и 146 точек продаж:

- Северо - Западный филиал в городе Санкт - Петербурге;
- Филиал банка в городе Ростов - на - Дону;
- Уральский филиал в городе Екатеринбурге;
- Уфимский филиал Ставропольский филиал;
- Нижегородский филиал;
- Новосибирский филиал;
- Дальневосточный филиал;
- Иркутский филиал.

Банк ведет свою деятельность в следующих основных операционных направлениях:

- обслуживание корпоративных клиентов – полный комплекс банковских услуг для корпоративных клиентов крупного, малого и среднего бизнеса;

– инвестиционная деятельность – включает межбанковское кредитование и займы у банков, торговлю ценными бумагами и брокерские операции с ценными бумагами, сделки РЕПО, операции с иностранной валютой, выпуск внутренних облигаций и векселей, функции казначейства;

– обслуживание физических лиц – это полный комплекс банковских услуг для частных клиентов, состоятельных лиц и владельцев крупных капиталов, включая ведение текущих счетов частных клиентов, прием сберегательных вкладов и депозитов, предоставление инвестиционных сберегательных продуктов, услуги ответственного хранения, обслуживание кредитных и дебетовых карт, предоставление потребительских ссуд и ссуд под залог недвижимости.

При анализе финансовых результатов ПАО «МТС - Банк» определим прибыль в части полученных доходов и понесенных расходов (табл. 1).

Таблица 1

Анализ доходов и расходов

№ п/п	Показатель	2014 г.		2015 г.		Темп роста, %	Изменение уд. веса
		тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %		
1	Процентные доходы	13656881	74,86	20427783	75,99	149,58	1,12
2	Операционные доходы	3101232	17	5685385	21,15	183,33	4,15
3	Прочие доходы	1484905	8,14	770715	2,87	51,90	- 5,27
4	Всего доходов	18243018	100	26883883	100	147,37	-
5	Процентные расходы	11517964	56,41	14572904	56,58	126,52	0,17
6	Операционные расходы	8901601	43,59	11185011	43,42	125,65	- 0,17
7	Всего расходов	20419565	100	25757915	100	126,14	-

На основании данных таблицы 1 видно, что темп роста всех доходов банка (47,37 %) превышает темп роста расходов (26,14 %), это является положительным фактом деятельности организации, поскольку приводит к росту прибыли в анализируемом периоде и свидетельствует о расширении деятельности банка.

Темпы роста доходов от непосредственно банковской деятельности (процентные и операционные доходы – 49,58 % и 83,33 % соответственно) составляет в общем (55,82 %) это обусловлено увеличением объемов кредитования, что характеризует высокое качество управления активами банка. Наибольший удельный вес, как в составе доходов, так и в расходах имеют процентные доходы и расходы (75,99 % и 56,58 %), что обусловлено кредитной деятельностью банка, они являются главным фактором формирования прибыли. Высокая доля процентных доходов банка свидетельствует о высокой конкурентоспособности банка и его активности на рынке.

Поскольку в анализируемом периоде наблюдается рост расходов банка (26,14 %), то организации необходимо осуществить изменения в структуре ресурсной базы, а именно сократить долю межбанковских кредитов, увеличивая при этом долю расчетных, текущих депозитных счетов клиентов. Проанализируем состав и динамику доходов и расходов в разрезе деятельности (табл. 2).

Таблица 2

Анализ процентных доходов								
№ п/п	Показатель	2014 г.		2015 г.		Изменение		
		тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	уд. веса
1	Процентные доходы всего, в том числе	13656881	100	20427783	100	6770902	149,58	-
1.1	От размещения средств в кредитных организациях	780492	5,72	847655	4,15	67163	108,61	-1,57
1.2	От ссуд, предоставленных клиентам, не являющимися кредитными организациями	11330537	82,91	18113582	88,67	6783045	159,87	5,71
1.3	От вложений в ценные бумаги	1545852	11,3	1466546	7,18	-79306	94,87	-4,14

Проанализировав полученные данные, видно, что положительная тенденция наблюдается в росте процентных доходов (на 49,58 %). Такое изменение обусловлено в большей степени поступлением доходов от предоставления ссуд клиентам, не являющимися кредитными организациями (59,87 %) – физическим и юридическим лицам, это обусловлено ростом ссудной задолженности в части потребительского кредитования. Рост данного вида доходов отражает расширение клиентской базы кредитной организации. Структура процентных доходов определяет наибольшую долю в составе этих доходов от предоставления ссуд клиентам (88,67 %). Наименьший удельный вес имеют доходы от размещения средств в кредитных организациях (4,15). Доходы от размещения денежных средств и их эквивалентов в других кредитных организациях также возросли на 8,61 %, что является положительной тенденцией. Снижение суммы расходов от вложений в ценные бумаги (на 5,13 %), свидетельствует о том, что основной доход банк получает за счет

проведения прочих активных операций, при этом данное изменение показателя приводит к снижению ликвидности банка. Осуществим анализ процентных расходов банка (табл. 3).

Таблица 3

Анализ процентных расходов

№ п / п	Показатель	2014 г.		2015 г.		Изменение		
		тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	уд. веса
2	Процентные расходы всего, в том числе:	11517964	100	14572904	100	3054940	126,52	-
2.1	По привлеченным средствам кредитных организаций	609847	5,29	751606	5,16	141759	123,25	-0,14
2.2	По средствам клиентов	5820974	50,54	7717811	52,96	1896837	132,59	2,42
2.3	По выпущенным долговым обязательствам	494429	4,29	450793	3,09	-43636	91,17	-1,20
2.4	Изменение резерва на возможные потери по ссудам	4592714	39,87	5652694	38,79	1059980	123,08	-1,09

На основе данных таблицы 3 видно, что наибольший удельный вес среди всех процентных расходов имеют расходы по привлеченным средствам клиентов, не являющимися кредитными организациями (52,96 %), это свидетельствует, что данный вид операций для банка является основным. Данный вид расходов обусловлен обслуживанием клиентов банка по кредитованию. Для снижения данного вида расхода, без сокращения активных операций, банку необходимо увеличить объемы депозитов – что приведет к росту доходов, а соответственно и прибыли, или осуществив исследование каждой депозитной программы, выявить наиболее затратные из них. При помощи этих процедур банк может изменить ценовую политику с целью снижения процентных расходов.

Рост расходов по привлеченным средствам кредитной организации (на 23,25 %) свидетельствует об использовании банком, кроме собственных источников финансирования внешние источники. Данную ситуацию можно рассматривать и как дополнительный источник средств для расширения деятельности банка, так и как рост финансовой зависимости организации от внешних кредиторов. Для снижения данной

статьи расходов необходимо увеличивать стоимость собственного капитала, а именно сумму нераспределенной прибыли.

Сокращение процентных расходов банка произошло только по категории расходы по выпущенным долговым обязательствам (на 8,83 %). Рост расходов по изменению резерва на возможные потери по ссудам (на 23,08 %) обусловлен ростом кредитных рисков в деятельности банка, в части роста непогашенной клиентами ссудной задолженности, что свидетельствует об ухудшении качества задолженности по кредитным операциям.

За анализируемый период в организации наблюдается рост суммы операционных доходов на 83,33 %, что свидетельствует об успешно осуществляемой банковской деятельности организации [10, с. 484].

Основным источником операционных доходов служат комиссионные доходы (доля в общей сумме данных доходов 80,27 %), в сравнении с предыдущим периодом произошло увеличение как удельного веса этих доходов (11,37), так и суммы доходов (на 113,59 %). Данное изменение свидетельствует о расширении услуг банка и увеличение его клиентской базы, об активизации банком расчетно - кассового обслуживания клиентов.

Отрицательным фактом деятельности служит отсутствие, в сравнении с предыдущим периодом, доходов от операций с финансовыми активами, что свидетельствует о неразумном вложении средств в финансовые активы. Рост доходов от операций с иностранной валютой (18,58 %) отражает успешное осуществление операций по купле - продаже иностранной валюты. Стабильность деятельности организации наблюдается в незначительном росте доходов от участия в капитале других организаций (на 3,4 %). Отсутствие доходов от изменения резерва на возможные потери по ценным бумагам говорит о нерациональном управлении в части покупки ценных бумаг. На основе анализа операционных доходов и расходов следует отметить, что темп роста операционных доходов выше (на 83,33 %) , чем операционных расходов (на 25,65 %). Изменения других статей расходов по обеспечению функционирования банка таких как, телекоммуникация (рост на 49,66 %), операционная аренда (снижение на 16,87 %), амортизация основных средств и нематериальных активов (снижение на 12,2 %), профессиональные услуги (снижение на 30,81 %), техническое обслуживание основных средств (рост на 4,38 %), платежи в агентство страхования вкладов (снижение на 6,13 %), расходы на рекламу (рост на 16,79 %), расходы на охрану (снижение 37,10 %), офисные расходы (рост на 66,34 %), налоги, кроме налога на прибыль (снижение на 2,24 %), расходы по выпуску пластиковых карт (рост на 53,78 %), командировочные расходы (снижение на 28,62 %) происходит в прямой зависимости от объемов операций и всей деятельности банка. Значительный рост комиссионных расходов банка (171,04 %) свидетельствует о росте затрат по услугам, полученным от третьих сторон.

На основе проведенного анализа следует выделить следующие особенности:

- рост суммы доходов по всем видам деятельности (на 47,37 %) обусловлен, в большей степени ростом доходов от непосредственно банковской деятельности (процентные доходы – рост на 49,58 %, операционные доходы – рост на 83,33 %);
- при снижении численности персонала (на 3,18 %) не наблюдается снижение расходов по оплате труда, что приводит к увеличению операционных расходов.

Данные результаты исследования послужили предпосылками мероприятий и рекомендаций по росту суммы доходов кредитной организации и снижению суммы

расходов. По мнению авторов, стратегические направления деятельности банка должны осуществляться в соответствии со следующими принципами:

- поиск источников наиболее дешевого капитала;
- реализация услуг и капитала на наиболее выгодной ставке;
- формирование наиболее выгодной кредитной и процентной политики;
- определение сфер предоставления кредита, которые являются наиболее выгодными для банка [12, с. 39].

В первую очередь руководству банка необходимо осуществить действия по сокращению суммы операционных расходов, особенно в части расходов на оплату труда. Для сокращения трудовых расходов, необходимо сократить суммы выплат, расширив профиль работы персонала, что даст возможность сократить потребность в кадрах по различным специализациям. Повышение активности использования сервисов дистанционного банковского обслуживания возможно как за счет расширения перечня услуг, так и за счет использования ценовых инструментов. Предложенные мероприятия, в части сокращения операционных расходов кредитной организации по оплате труда, позволят сформировать потенциальные возможности роста прибыли ПАО «МТС - Банк».

Список использованной литературы

1. О банках и банковской деятельности [Текст]: федер. закон : [принят 02 декабря 1990 г. (действующая редакция от 20.04.2015) № 395 - 1 - ФЗ] // Собр. Законодательства РФ. – 05.02.1996. – № 56. – Ст.492.
2. О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации [Текст]: положение Банка России: [принято 16 июля 2012 г. № 385 - П].
3. О порядке составления кредитными организациями годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности [Текст]: указание Банка России: [принято 4 сентября 2013 г. (действующая редакция от 30.11.2013) № 3054 - У].
4. 26 положений по бухгалтерскому учету. – М.: Проспект, 2014. – 240 с.
5. Жарковская Е. П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка [Текст]: учебник / Е.П. Жарковская. – М.: ОМЕГА - Л, 2015. – 384 с.
6. Анущенко К.А. Финансово - экономический анализ [Текст]: учеб. пособие / К.А. Анущенко, В.Ю. Анущенко. — М.: Финансы и статистика, 2010. – 253 с.
7. Банк В.Р. Организация и бухгалтерский учет банковских операций [Текст]: учеб. пособие / В.Р. Банк, С.К. Семенов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 352 с.
8. Бувевич С.Ю. Анализ финансовых результатов банковской деятельности [Текст]: учебное пособие / С.Ю. Бувевич.– М.: КНОРУС, 2013. – 160 с.
9. Васильева Л.С. Финансовый анализ [Текст]: учебник / Л.С. Васильева, М.З. Петровская. – М.: КНОРУС, 2012. – 880 с.
10. Заруба Е.В., Зверева Е.В., Шайкина Л.К. Специфика анализа и учета показателей прибыли кредитной организации // Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы XIII международной научно - практической конференции (13 ноября 2015 года). – Прага, Чешская Республика: Изд - во WORLD PRESS s.r.o., 2015. – С. 482 – 487.

11. Зверева Е.В., Лоншакова М.А. Совершенствование системы управления активами кредитной организации // Проблемы экономики и менеджмента №6 (46) – июнь 2015. Научно - практический журнал. – Ижевск, 2015. – С. 123 – 131.

12. Зверева Е.В., Шайкина Л.К., Шалаева С.Ю. Некоторые подходы к повышению конкурентоспособности кредитной организации (на примере АО «Альфа - банк») // Приволжский научный вестник № 6 - 2 (46) – июнь 2015. Научно - практический журнал. – Ижевск, 2015. – С.33 – 41.

13. Усатова Л.В. Бухгалтерский учет в коммерческих банках [Текст]: учеб. пособие / Л.В. Усатова. – М.: Дашков и К, 2012. – 392 с.

14. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст]: учеб. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА - М, 2010. – 208 с.

© Зверева Е.В., Шайкина Л.К., 2016

Зелянина О.Л.,

студент 4 курса, экономический факультет ВоГУ
г. Вологда, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О СТРАХОВАНИИ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ

Страхование от несчастных случаев принято называть традиционным видом страхования жизни. В последнее время страхование от несчастных случаев изменило свое содержание за счет появления дополнительного страхового покрытия в виде страхования смертельно опасных заболеваний, в настоящее время полное название данного вида звучит как страхование от несчастных случаев и болезней. Сердюков В.А. под несчастным случаем понимает физический вред, результатом которого является временная или постоянная нетрудоспособность, увечность или даже смерть. По мнению В.В. Шахова и Ю.Т. Ахвледиани, под страховым случаем нужно понимать: произошедшее, непредвиденное и внезапное событие, следствием которого наступает расстройство здоровья застрахованного или его смерть. В представлении Козловой О.Н. и Соколовского М.В. несчастный случай – это внезапное, неожиданное, кратковременное событие, которое несет за собой расстройство здоровья.

Соответственно, в страховании под несчастным случаем принято понимать – внезапное, непредвиденное внешнее воздействие на человека, в результате чего происходит расстройство здоровья, увечье или смерть.

Страхование от несчастных случаев возникло из разделения общественного труда и развивалось по мере того как человеком осознавал ценности своей жизни. За годы рыночных реформ такой вид страхования существенно изменялось. Такие изменения связаны с введением обязательного характера в страховании от несчастных случаев для определенных групп населения, развитием коллективных форм страхования работников предприятий, появлением нового для Российской практики вида страхования, как страхования граждан, выезжающих за границу.

Страхования от несчастных случаев и болезней начало свое развитие, как защита интересов работающего класса и служащих при производственных травмах. Впервые в Германии появились страховые взносы в зависимости от профессии. Все профессии делились на классы по степени опасности. К первым классам относились учителя, а к последним – рабочий класс, занимающийся производством взрывчатки [1, 2, 3].

С появлением в европейских странах специального рабочего законодательства, страховые компании стали обращать внимания на данную отрасль и предлагать продукты страхования от несчастных случаев. В связи с этим развитие получило коллективное страхование за счет совместных взносов работников и работодателей.

На развитие страхования от несчастных случаев в России повлиял закон от 2 июня 1903 года «О вознаграждении потерпевших вследствие несчастных случаев рабочих и служащих, а равно членов их семейств в предприятиях фабрично – заводской, горной и горнозаводской промышленности». После таких введений в России получило развитие коллективное страхование. Уже к следующему году в России существовало 500 компаний, которые страховали риски инвалидности, в случае смерти в трудоспособном возврате, страхование старости.

В советское время в систему социального страхования входило и обязательное страхование от несчастных случаев на производстве, его выполнение было возложено на сознательно созданный фонд социального страхования. Таким органом до начала 1990 - х годов руководили профсоюзы. Выплаты застрахованным предоставлялись через системы временной нетрудоспособности или через систему инвалидности. Суммы выплат фиксировались по степени тяжести повреждений.

Добровольное страхование получило свое развитие и популярность в сфере личного страхования. Договор добровольного страхования обычно заключается на 1 год, выплаты фиксируются суммой в зависимости от понесенных повреждений, застрахованные в этом случае могут быть как дееспособные лица, так и дети.

Страхование от несчастных случаев как показывает практика, может осуществляться в разных формах, сохраняя свое единое содержание, как социальное, так и экономическое. В настоящее время в России существует обязательная форма страхования от несчастных случаев, то есть осуществляется в рамках закона, и добровольная форма, которая проводится на коммерческой основе.

Страхователей при страховании от несчастных случаев можно разделить на две группы. К первой группе следует отнести дееспособных физических лиц, которые в свою пользу заключили договор индивидуального страхования. Вторая группа – это юридические лица, то есть работодатели, заключившие в пользу своих работников договор коллективного страхования.

Целью данного вида страхования является возмещения ущерба, то есть оказание дополнительной материальной помощи в случае наступления неблагоприятных последствий от несчастного случая или вследствие заболевания [1].

Список использованной литературы

1. Аксютин, С.В. Страхование. Часть 2: учебное пособие / С.В. Аксютин. - Вологда: ВоГТУ, 2013. - 155 с.

2. Скорюкова, М.А. Формирование системы показателей для оценки финансового состояния страховщиков / М.А. Скорюкова, С.В. Аксютин // Академическая наука – проблемы и достижения (Academic science – problem and achievements V. Vol. 1): материалы V международной научно - практической конференции. Том 1. – North Charleston, USA: spc Academic, 2014. – С. 188 - 192

3. Аксютин, С.В. Страхование: учебное пособие. Ч.1. / С.В. Аксютин. - Вологда: ВоГТУ, 2012. - 147 с.

© Зеянина О.Л., 2016

Зорина О.Ю.

студентка 3 курса факультета искусств и социокультурной деятельности Российского государственного социального университета,

Тарлыкова В.В.

студентка 3 курса факультета искусств и социокультурной деятельности Российского государственного социального университета,

Поворина Е.В.

к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и кадровой политики Российского государственного социального университета, г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ТВОРЧЕСКИХ КОЛЛЕКТИВАХ

Сегодня работник организации априори имеет больше навыков и знаний, чем его коллега несколько десятилетий назад. Секрет дееспособности, прибыльности, жизнеспособности компании – в точном, адекватном управлении человеческим ресурсом. Это особенно важно в управлении персоналом в творческих организациях.

А.Митин в своей статье об управлении талантливыми людьми замечает: «Ни у кого не вызывает сомнения, что прогресс цивилизации во многом зависит от исключительно одаренных людей».[2]

Большое значение имеет в данном контексте уровень профессионализма руководителя, имеющего чёткую стратегию работы, и соответствующую занимаемой должности квалификацию. Важна также работа менеджера по персоналу, который отбирает кадры, обучает, помогает адаптироваться творческому человеку в должности и продвигаться по службе.

В управлении творческим человеком важно учесть все психологические факторы, напрямую влияющие на его работу. Это относится и к особенностям мотивации творческого человека. Специфика состоит в том, что одной только высокой зарплатой удержать творческого человека нельзя. Должна быть сформирована эффективная система нематериальной мотивации и управления творческим коллективом. Главным мотивом для

творческих личностей становятся возможности самореализации. Талантливые люди важное значение отводят признанию со стороны окружающих. Задача руководителя - помочь своему работнику раскрыть максимум своего творческого потенциала, поддержать творческие идеи и помочь в их осуществлении.

Достичь мотивации творческих личностей за счет отрицательных стимулов (угроза понижения, увольнения, выговор и пр.) не удастся. Творческая личность без особого пиетета относится к внутренней иерархии компании. Формальная должность в компании для творческих натур значит меньше, чем прочие факторы. Они предпочитают подчеркивать свой статус другими способами – принадлежность к сообществам профессионалов и пр. Их статус в компании определяется ценностью для организации, особым положением в коллективе, уважением коллег и пр. Им необходимо иметь прямой доступ для общения с руководителем. [1]

Руководителю творческого коллектива стоит помнить, что творческие люди имеют особый склад ума, могут быть ранимы и эмоциональны. В то же время это люди, способные заметить и увидеть то, чего не видят и не замечают другие. Такие люди склонны в отношениях к игре и импровизации, остроумны, действуют всегда не по правилам, ориентированы на новые впечатления, спонтанны в своем поведении и независимы в суждениях. Они испытывают трудности в делах, требующих точности и пунктуальности. [2]

Творческий, одарённый человек, как правило, имеет широкий круг интересов. Он эрудирован, постоянно расширяет свой кругозор и стремится к самосовершенствованию. Задача руководителя здесь – уметь расставить приоритеты, ставить чёткие рабочие задачи, используя индивидуальный подход к каждому из своих творческих сотрудников.

Максимум внимания к задаче и минимум ограничений - и коллектив будет успешно работать. Еще, как и в любом коллективе, важно взаимоуважение. Если руководитель понимает и принимает эту комбинацию - "задача, уважение, минимум ограничений", руководить творческим коллективом не сложно. [3]

При приеме творческого работника в организацию, помимо руководителя, важную роль играет менеджер по персоналу, задача которого помочь освоиться человеку на его месте, как - то: ознакомиться со своими функциональными обязанностями, узнать обычаи и традиции, миссию организации, познакомиться с коллегами и наладить дружеский контакт. Необходимо учитывать особенности поведенческой линии творческого человека.

Творец зачастую погружен в себя, в недра своего сознания, решение рабочих задач у него может происходить иначе, нежели у других людей. Задача руководства – создать максимально творческую, доброжелательную атмосферу, в которой в полной мере мог бы раскрыться талант работника. Задача творческого работника – в свою очередь, взаимодействовать с коллективом максимально открыто и принимать участие в жизни коллектива в рамках своих задач. Зачастую творческого человека стимулирует соревновательный аспект деятельности, что необходимо учитывать руководителю, поручая те или иные задания своему одарённому работнику. Быть лучшим среди многих, заметным, быть уважаемым человеком на своём рабочем месте, - всё это для одарённого человека имеет особую важность.

Для того, чтобы избегать конфликтных ситуаций в рабочем коллективе, если речь идёт не об отдельных творческих работниках, а о целом коллективе, руководителю стоит

предоставить возможность каждому реализовывать себя в том, что ему близко, в рамках общих задач организации. Дееспособность работника может увеличиться во много раз, если он будет заниматься тем, что ему интересно и что его увлекает. Мудрость и профессионализм руководителя творческого коллектива должны проявиться в том, чтобы он «раздавал» задания своим подчинённым таким образом, чтобы на своём участке деятельности творческий человек ощущал себя хозяином.

Секрет успешного менеджера заключается в том, чтобы никогда не оскорблять талант и его создание, критиковать только по делу, позволять выражать свою точку зрения, вести общение на равных. В этой деятельности необходимо соглашение руководителем и его командой: каждый должен понять роль другого в творческом процессе.

В Древней Греции одаренность и выдающиеся способности именовали талантом. В практике по управлению творческим персоналом заключено немало примеров, когда талантливых людей начинают обвинять в эгоцентризме. Но в этом случае эгоцентризм не означает, что это эгоизм с его обычным негативным подтекстом. Многим руководителям часто бывает трудно общаться с настолько образованными и творческими людьми: они не в состоянии воспринимать точку зрения, которая не схожа с их, особенно, если она основана на параллельном опыте. Для людей талантливых, с выдающимися способностями, почти всегда характерна модель поведения со стремлением преуспеть.

Это желание (стремление) появляется до первых трудовых дней в организации, оно формируется в семье, с поддержкой со стороны родителей, которые относительно легко улавливают в раннем детстве необычные способности своих детей. Они пытаются развивать и поддерживать эти способности, и часто даже восхищаются ими, тем самым давая толчок к стремлению к высотам.

Цену своей неординарности талантливые люди познают на собственном опыте, чаще с горечью, чем с удовлетворением. Здесь лежит реальная опасность: он должен быть как все остальные, в этой среде, что и приводит к тому, что он погружается в свой мир, скрывает свои способности и потенциал. В этих случаях организация просто теряет свои таланты.

Культура управления персоналом предполагает, что равенство возможностей между сотрудниками влечет за собой полное развитие всех человеческих способностей. Это не означает, что результаты должны быть равны. Так, талантливый человек, который пришел в организацию, имеет право рассчитывать на понимание и поддержку умных и тактичных людей. Он должен чувствовать, что его талант не будет загублен, а будет только процветать.

Креативность, талантливость может быть ущемлена, когда:

- нет четко определенной цели;
- цели замещены;
- проявляется страх неудачи;
- есть страх успеха;
- есть страх перемен;
- выраженное стремление к безопасности.

Творческие, способные и талантливые люди имеют ряд особенностей, которые не часто доступны обычному человеку. Такие люди склонны в отношениях к игре и импровизации, остроумны, действуют всегда не по правилам, ориентированы на новые впечатления,

спонтанны в своем поведении и независимы в суждениях. Очень часто у них присутствуют трудности в случаях, требующих точности и пунктуальности.

Творчество в человеке проявляется независимо от воспитания и образования, но управленец может создать условия для их развития. [4, с. 195]

Деятельность таких сотрудников может быть важной частью успеха, но руководству очень трудно, потому что они являются независимыми, амбициозными, умными и выходят за рамки обычных стандартов. Большое количество руководителей пришли к выводу о том, что команда работает лучше, когда в коллективе есть люди с разнообразными темпераментами и характерами. Талантливые люди очень разные по темпераменту, образу мышления и образу жизни. Такая гетерогенность (разнородность, инородность; наличие неодинаковых частей в структуре, в составе чего - либо) является скорее нормой для творческих организаций. Таким образом, частой задачей руководителя является правильно собранный творческий тандем, доходчивое объяснение задачи каждому сотруднику.

Профессиональный менеджер творческой группы должен быть настоящим лидером в этой команде, к нему должны прислушиваться и перенимать от него опыт. Креативный директор берет на себя создание атмосферы, его содержание и "распределение". А особенностью управления творческим коллективом является то, что творческий и производственный процесс должны быть объединены. Важно, чтобы работник рассматривал ситуацию как полезный опыт, который является положительным. Талантливые люди очень чувствительны ко лжи, их тонкая психика восприимчива к влиянию неправды и несправедливости.

Профессиональному руководителю, управляющему персоналом в творческом коллективе необходимо: избегать с талантливыми людьми долгих объяснений и учений. Они понимают многое без слов; уважать индивидуальность людей, уникальность; часто отмечать у талантливых людей их достоинства. Очень важно не скупиться на похвалу и выражать свои чувства, сделать акцент на взаимном уважении, эмпатии и понимании того, что важно для комфортного взаимоотношения талантливых людей. Так же с огромным терпением воспринимать эмоциональные перепады талантливого человека; поощрять различия в идеях и мнениях; разрешать творческим работникам активно участвовать в принятии решений и разработке планов; подчеркивать важность вклада человека, а ни его команды или отдела; давать больше свободы своим сотрудникам, чтобы они могли работать с максимальной независимостью; организовывать работу таким образом, чтобы наиболее перспективные сотрудники не были загружены конкретными задачами в течение всего дня; время от времени предоставлять своим сотрудникам возможность реализовать свои идеи, не подвергая их заранее критике. Обеспечить достаточную устойчивость к ошибкам; быть терпимым к странным идеям.

Таким образом, чтобы не допустить возникновения конфликтов в творческом коллективе, руководителю необходимо найти общий язык с каждым представителем, понять его цель, его характер и тем самым организовать процесс так, чтобы он давал возможность каждому проявить себя. Если каждый представитель коллектива в полной мере проявит себя, будет чувствовать себя частью целого, то у него не возникнет мысли затеять конфликт и выяснение отношений. Творческий коллектив - это единый организм.

Список использованной литературы:

1.Богданов В. Руководство творческим коллективом: 9 правил управления креативщиками. // Генеральный директор. Персональный журнал руководителя. URL: <http://www.gd.ru/articles/3879-upravlenie-tvorcheskim-kollektivom#ixzz3PXcCFNUz> (дата обращения: 28.04.2016).

2.Митин А. Управленческие взаимоотношения с талантливыми людьми. // Управление персоналом. 2000. №3. URL: <http://magazine.hrm.ru/db/hrm/80F970EC25BBF914C3256AAB0040C40F/category.html> (дата обращения: 3.05.2016)

3.Проблемы управления творческими коллективами. Интервью с А. Скворцовым, генеральным директором компании "Меркатор" // Управление персоналом. 2008. №14. URL: <http://base.garant.ru/5586377/#ixzz49CisdNuj> (дата обращения: 4.05.2016)

4.Староверова А.С., Поворина Е.В. Технология формирования лояльности сотрудников // Новое поколение. 2016. № 8. С. 192 - 195.

© Зорина О.Ю., Тарлыкова В.В., Поворина Е.В., 2016

Иванова С. С.

Студентка направления «Международный бизнес»

ВГУЭС,

г. Владивосток, Российская Федерация

ФУНКЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТЕОРИЯХ КАНТИЛЬОНА, МАРКСА, ВЕБЛЕНА И ШУМПЕТЕРА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Статья представляет собой анализ такой темы как предпринимательство, а именно сопоставление теорий экономистов, изучавших эту деятельность.

Исследования в области предпринимательства - одна из самых динамично развивающихся областей социально - экономических и управленческих наук, что подтверждено большим количеством работ на эту тему [1, 2, 3]. Предпринимательство – одна из наиболее активных форм экономической деятельности. Поведение людей чаще всего обостряется, когда они рискуют чем - то (деньгами, положением, имуществом и т.д.). Предприниматели рискуют, не зная как их товары и услуги будут вести себя на рынке. Потому что точно такие же товары и услуги предоставляют другие производители. Следовательно, появляется такая деятельность, которая ведет постоянный поиск с целью выделиться среди конкурентов, чтобы развиваться и процветать.

Рассмотренные характеристики дают возможность выделить важнейшие отличительные черты предпринимательства.

Во - первых – это самостоятельность и экономическая свобода деятельности. Любой предприниматель независим в принятии решения по поводу организации собственного дела в любой экономической сфере (естественно, кроме запрещенной законом).

Во - вторых, деятельность предпринимателя связана с риском и неопределенностью успеха начатого дела. Поэтому такая деятельность предъявляет жесткие требования к

личным качествам человека, занятого предпринимательством. Здесь важны и грамотность, и знания, и умения, и характер.

В - третьих, важнейшей отличительной чертой предпринимательской деятельности является опора на инновации. Это творческая, поисковая деятельность инициативных людей, которые согласно Й. Шумпетеру реформируют и революционизируют производственные и другие сферы деятельности.

Классифицированный подход к оценке предпринимательства окончательно образовался только в конце XVII – начале XVIII веков. Такие понятия как «предпринимательство» и «предприниматель» впервые в том смысле, в котором употребляем его мы, нынешнее поколение, употребил английский экономист шотландского происхождения Ричард Кантильон. Кантильон первый, кто подметил предпринимательство как феномен нового времени, которое сменило феодальное средневековье. Экономист отмечал, что наемники и земельные собственники сформировали новый слой людей, и этих людей он назвал предпринимателями. Предприниматели на свой страх и риск стремятся к рыночному обмену для получения прибыли.

В своей книге «Эссе о природе торговли вообще», которая была издана уже после его смерти в 1755 году, Кантильон был первым, кто ввел научный оборот термин «предприниматель» отметив так человека, который покупает по известной цене, а продает по неизвестной, поэтому несет риск [4]. Экономист выделял, что предприниматель совсем не обязан производить что - либо или заниматься предпринимательской деятельностью на собственные деньги. Предпринимательское назначение у Р. Кантильона однозначно имеет отличие от функции капиталиста или руководителя и бесспорно несет риск. Также автор полагал, что предпринимательское назначение – функционировать в неопределенных условиях, и обнаруживать источник для удовлетворения своих материальных потребностей, это назначение легло в основу его понятия рыночной системы.

Карл Маркс имел отличный взгляд на предпринимательство. Термин «предпринимательство» не один раз наблюдается в его главном произведении – «Капитале», притом в действительности как синоним слова «капиталист». Нужно заметить, что не всякий капиталист у Маркса представляется предпринимателем. Автор разделял капиталистов на две группы:

- функционирующие;
- денежные.

В своей работе «Капитал» Маркс полагает, что предприниматель – это капиталист, который воплощает в себе торговый и производственный капитал. Денежный капиталист, процентщик в группу предпринимателей не вступает. Можно сделать некий вывод: у Маркса и его сторонников предприниматель – это лицо, которое получает долю прибыли, которая остается после вычитания ссудного процента. Он именуется предпринимателем капиталом функцией, ведь он в действительности всего лишь пользуется капиталом. Маркс писал, что «промышленный капиталист, в отличие от собственника капитала, выступает, поэтому не как функционирующий капитал, а как лицо, функционирующее даже помимо капитала, как простой носитель труда вообще, как работник, и притом как наемный работник» [5].

Представляясь как первый системный критик современного ему тогда американского общества, Т. Веблен в своей книге «Теория праздного класса». Экономическое изучение

институтов, сделало вывод, что главным несогласием капитализма является несогласие между «индустрией» и «бизнесом». Под индустрией Веблен представлял область деятельности материального производства, которая основывается на машинной технике, а под бизнесом – сферу обращения. В соответствии с Вебленом, промышленность показана действующими предпринимателями, технической интеллигенцией и менеджерами, заинтересованных в усовершенствовании производства, поэтому они являются носителями прогресса и многообразных новшеств. Посредники бизнеса направлены только на прибыль и производство само по себе их не беспокоит. Основная формулировка, которую Веблену нужно было многократно повторить в своих трудах, находится в противоречивости между машинным производством и жаждой прибыли [6].

Самой известной основной теорией предпринимательства по сей час сохраняется концепция Йозефа Шумпетера. Он рассматривал предпринимателя как главный двигатель улучшения капитализма, а предпринимательство определял как разработку «творческого разрушения» [7]. Основная идея его теории состоит в том, что развитие экономики основывается на внедрении новинок, инноваций. По Шумпетеру, инновации есть «использование существующих источников новыми способами». Источником развития служат внутренние процессы, новые комбинации производственных факторов на основе инноваций (рис.1).

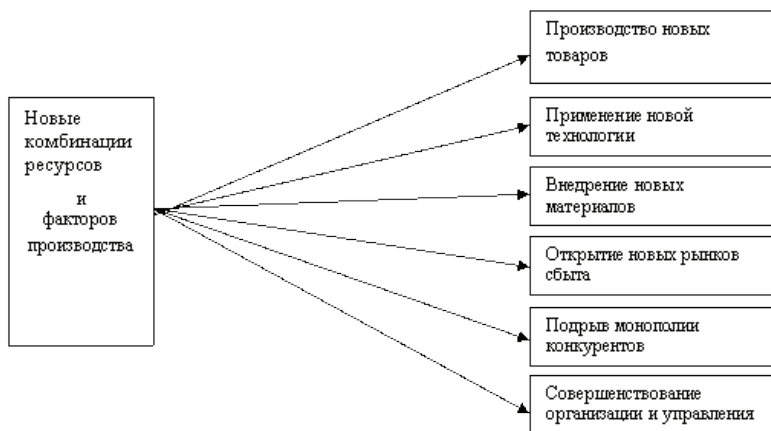


Рис. 1 – Нововведения по Шумпетеру

В эпохальном труде Й. Шумпетера «Теория экономического развития» предприниматель рассматривается как новатор, основной игрок системы. Это не обязательно собственник, но человек, способный к творчеству, риску, достижению успеха. Его основные качества – постоянный поиск, использование нововведений в производстве, хозяйственной деятельности. Его назначение – в осуществлении нововведений, которые играют роль в усовершенствовании капиталистической экономики, и в обеспечении экономического роста.

По взглядам Шумпетера положение предпринимателей заключается в том, чтобы справиться с пассивностью экономической системы. Потому как пассивность является

характерной чертой экономической системы, субъекты рыночных отношений не готовы к нововведению деятельности в силу обоснованной устремленности в своих действиях. Но склонность приспособиться к стабильно действующей внешней среде принуждает их откаться от введения новшеств, и других действий, которые носят расходный характер. И такое поведение у предпринимателя называется адаптивным.

Логика автора заключается в том, что для предпринимательской деятельности требуются намеренные внешние возмущения в рыночной среде. Суть их в том, чтобы получить конкурентные преимущества и, следовательно, извлечь доход.

Важным аспектом в концепции Шумпетера является серьезность мотивации предпринимателя. Им специализировано три ключевых группы мотивов:

- устремление быть единовластным владельцем собственного предприятия;
- устремление подтвердить собственную обеспеченность, способность реализовать себя как личность;
- способность заниматься делом, которое любишь, и достигать настоящих результатов своими силами.

Й. Шумпетер вложил в осмысление предпринимательства такое главнейшее функциональное свойство как исследование и подтверждение процесса осуществления нововведений. Он полагал, что именно эта функция и есть компонент механизма экономического развития. Предпринимательская деятельность усваивалась им как процесс «осуществления новых комбинаций». Притом новых комбинаций из различных факторов, которыми пользуется предприниматель. Шумпетер действительно изображает инновационную деятельность как обстоятельство, влияющее на характер и темп развития экономической системы.

В заключение следует отметить важность инновационного элемента предпринимательства. По мнению ряда российских ученых – это смысловое ядро данной категории, они считают, что опыт экономического совершенствования, накапливаемый после выхода книги Й. Шумпетера доказывает, что инновационная деятельность является основой предпринимательства, что без независимости своих действий и полной ответственности за ее итоги предпринимательство неисполнимо.

Сущность вышеизложенного сводится к следующим выводам:

1. По Кантильону предприниматель – любой индивид, который обладает прозорливостью и желанием взять на себя риск, а также устремленный в будущее, чьи действия нацелены не только получить какой-либо доход, но и готовы к потерям.

Таблица 1 – Ричард Кантильон о предпринимательстве

Источник богатства	Понятие «предприниматель»	Отличительная черта деятельность
Земля и труд	Человек, подвергающий себя риску непостоянных доходов	Риск и неопределенность

2. Карл Маркс наблюдал в предпринимателе капиталиста, который устремляет свой капитал на формирование прибавочной стоимости и угнетающий рабочий класс. Предприниматель, у Маркса, - лицо, которое получает долю прибыли, которая осталась

после вычитания ссудного процента. Предприниматель в представлении Маркса оказывается «на побегушках» у ростовщика, истинного хозяина капитала. Маркс старался не выставлять этот момент, но иногда проговаривался, признавая, что истинным капиталистом является ростовщик, а промышленник (предприниматель) по своей позиции ближе не к капиталисту, а наемному работнику.

Таблица 2 – Карл Маркс о предпринимательстве

Роль предпринимателя	«предприниматель»	Источники капитала
Инициатор производства добавочной стоимости	«капиталист»	1) принуждение рабочих к более напряженному труду (увеличивая рабочее время); 2) внедрение нового оборудования

3. У Веблена понятие «предприниматель» очень плотно объединено с термином «инженер - технократ», который стремится к техническому прогрессу, введению новшеств и инноваций в производство для пользы общества.

Таблица 3 – Веблен о предпринимательстве

Предприниматели	Основа	Предпринимательство
– предприниматели не стремятся к стабильному и четко организованному производству; –пытаются спровоцировать нестабильность на рынке	Индустриальная система, основанная на использовании машин	«Цель и типичный результат деятельности в сфере бизнеса — накопление богатства»

4. По Шумпетеру «предприниматель» – новатор, преобразователь предыдущей экономической системы, важный игрок, который осуществляет новые комбинации, ищет новые подходы для решения старых проблем.

Таблица 4 – Йозеф Шумпетер о предпринимательстве

Основная функция	Содержание	Предпринимательство
Революционизирование производства	Осуществление новых комбинаций (инноваций)	Не может рассматриваться как профессия

Итак, подводя итоги, можно констатировать следующее, что за более чем двести лет своего существования представление о «предпринимателе» как об отчаянном человеке, намерено идущим на риск, готового к потерям, но и с надеждами на получение прибыли эволюционировало до взглядов как о человеке – главном двигателе научно - технического

прогресса, осуществляющего инновационную деятельность, внедряющего в жизнь различные новшества ради того, чтобы наша жизнь стала лучше и комфортнее.

Список использованной литературы:

1. Латкин А.П., Корнейко. О.В. Особенности государственного регулирования предпринимательства в рыбохозяйственной деятельности (на примере Приморского края). - Владивосток: ВГУЭС. 2011. 171 с.
2. Корнейко О.В., Бадун Э.А., Ткаченко В.А., Тихонова А.С. Новые финансовые возможности в сфере предпринимательства: внедрение микрофинансирования, краудфандинга, «реег - to - реег» кредитования // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 913 - 918.
3. Карасева О.В. Инструменты государственного регулирования предпринимательства в рыбохозяйственной деятельности (на примере Приморского края). - диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. Владивосток, 2010.
4. Cantillon R. Essay on the Nature of Trade in General. London: Frank Cass and Co., Ltd. 1959. 180 p.
5. Маркс К. Капитал. 1867 г. Т.3, (23, 27 главы).
6. Веблен Т. Б. Теория праздного класса. 1899 г. с. 1 – 368.
7. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. 2008 г. (2 изд.) с. 1 – 400 (2 глава).
8. Кузнецов О.Ю. К вопросу об эволюции теорий предпринимательства. // Журнал научных публикаций.

© Иванова С. С. 2016

Чистова М.В.,

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

Клинчаева Н.Ф.,

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

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Налоговое планирование неотделимо от общей предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта. Оно является непременным и непосредственным ее элементом и должно осуществляться на всех ее уровнях и этапах.

Сущность налогового планирования в общепринятом смысле вытекает из признания права за каждым налогоплательщиком использовать все допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств. Очень

часто под налоговым планированием понимаются допустимые, законные попытки обхода налога, способы уменьшения (смягчения) налогового бремени за счет умелого использования всех пробелов и нечеткостей в законодательстве.

Анализ экономической литературы по исследуемой тематике показал, что единства в понимании сущности налогового планирования не сложилось. Более того, подавляющее большинство ученых, занимающихся детальным изучением налогового планирования, отождествляют его с понятием «налоговой оптимизации» или «налоговой минимизации». Например, Е.Н. Евстигнеев и Н.Г. Викторова считают, что налоговое планирование – это «законные способы оптимизации налогообложения хозяйствующего субъекта с учетом стратегии и тактики его экономического развития» [1].

Однако, налоговое планирование призвано не столько уменьшать налоговые платежи, сколько способствовать деятельности хозяйствующего субъекта в рамках намеченного стратегического экономического плана. И в этой связи, сводить налоговое планирование к налоговой оптимизации или минимизации представляется неверным решением.

Налоговая оптимизация лежит в основе налогового планирования. В процессе налогового планирования можно использовать все методы оптимизации: как внутренние, так и внешние, а также формировать налоговую политику не только по каждому отдельному налогу, сделке, но и бизнесу в целом. Налоговое планирование имеет свои границы, и самая основная из них - соответствие положениям закона той местности и того промежутка времени, когда применяется налоговое планирование [2].

Целью же налогового планирования является уплата налогоплательщиком минимально возможной суммы налогов в максимально возможный срок при абсолютном соблюдении закона.

По нашему мнению, наиболее точно сущность налогового планирования определяет Д.Ю. Федечкина: «налоговое планирование как часть финансового планирования деятельности хозяйствующего субъекта представляет собой совокупность законных плановых действий, реализуемых в рамках общей управленческой стратегии экономического развития, направленных на увеличение финансовых ресурсов организации и обеспечивающих своевременные расчеты с бюджетом. Таким образом, налоговое планирование представляет собой интеграционный процесс, заключающийся в упорядочивании хозяйственной деятельности в соответствии с действующим налоговым законодательством и стратегией развития предприятия» [5].

Законодательство РФ также не содержит понятия «налоговое планирование». Кроме того, НК РФ не закрепляет права налогоплательщика на налоговое планирование. Однако, на страницах печати, в теории налогового права, а также в кругу практикующих юристов существует широкая дискуссия на предмет правовой природы, целей, структуры налогового планирования. В юридической литературе встречается несколько трактовок понятия «налоговое планирование» [7: 24].

Так, по мнению Д. Ю. Акулинина, налоговое планирование конкретного субъекта предпринимательской деятельности - это процесс предопределения и формирования размера налоговых обязательств посредством выбора оптимального сочетания и построения различных правовых форм деятельности и размещения активов в целях

снижения налогового бремени в рамках действующего налогового законодательства [1: 131].

С. М. Рюмин отмечает, что налоговое планирование представляет собой совокупность законных целенаправленных действий налогоплательщика, связанных с использованием приемов и способов, а также всех предоставляемых законом льгот и освобождений с целью минимизации налогов [4: 123].

Налоговое планирование – неотъемлемая часть финансового планирования (бюджетирования) предприятия, направленная на упорядочивание и оптимизацию налоговых платежей с помощью разрешенных законом способов [6: 174].

Очевидно, что налоговое планирование подразумевает целую систему комплексных мер, объединяющих все направления деятельности организации. Это процесс, охватывающий бухгалтерскую, налоговую, финансовую и другие виды обработки данных для определения того, следует ли, а если следует, то где, как и с кем осуществлять операции для достижения целей бизнеса при минимальном общем налоговом бремени.

Таким образом, налоговое планирование в общем смысле - это реализация налогоплательщиком своего права использовать все возможные средства для уменьшения возложенного на него государством налогового бремени, основывающаяся на принципах законности, оперативности и оптимальности.

С позиций экономической науки, налоговое планирование в организации является частью финансового планирования деятельности хозяйствующего субъекта любой организационно - правовой формы и представляет собой совокупность законных действий, соответствующих общей управленческой стратегии предприятия и направленных в конечном итоге на увеличение финансовых ресурсов организации при обязательном исполнении налоговых обязательств.

Список использованной литературы

1. Акулинин, Д.Ю. Правовые аспекты налогового планирования / Д.Ю. Акулинин // Налоговый вестник. – 2012. - №10. – С.131.
2. Быкова, Н.Н. Налоговая оптимизация как составляющая налогового планирования / Н.Н. Быкова // Вестник СамГУПС. – 2009. - №6 - 1. – С.24а - 29.
2. Евстигнеев, Е.Н. Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России: монография / Е.Н. Евстигнеев, Н.Г. Викторова. – М.: ИНРФА - М, 2012. – 270с.
4. Рюмин, С.М. Налоговое планирование: общие принципы и проблемы / С.М. Рюмин // Налоговый вестник. – 2005. - №2. – С.123.
5. Федечкина, Д.Ю. Налоговое планирование в коммерческих организациях: дисс. ...канд. экон. наук. Спец.: 08.00.10 / Д.Ю. Федечкина. – Саратов, 2007. – 160с.
6. Чуклайкина, М.Н. Роль налогового планирования и налоговой оптимизации в налогообложении юридических лиц / М.Н. Чуклайкина // Наука, техника и образование. – 2015. - №4(10). – С.174 - 177.
7. Ядрихинский, С.А. Теоретические и прикладные аспекты налогового планирования / С.А. Ядрихинский // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2012. - №3. – С.23 - 26.

© Чистова М.В., Клипчаева Н.Ф., 2016

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Особое внимание в современном мире отводится развитию научно - технического потенциала. Все чаще этому фактору отводится глобальное значение. Уровень развития научно - технического потенциала во многом определяет состояние мировой экономики, отношения между субъектами хозяйствования. Удовлетворение потребностей человека также находится в тесной зависимости от изобретений и научных открытий, которые часто материализуются и в производственной среде, определяя выпуск продукции, необходимой для комфортного существования человека. Кроме того, развитие научно - технического потенциала может во многом изменить жизнь общества, улучшить состояние окружающей действительности. Стоит отметить, что на современном этапе весь цивилизованный мир живет в условиях научно технической революции, которую можно представить как научно технический потенциал в действии. Это и ускоренный научно технический прогресс, который достигается в результате соединения научно технического потенциала с развитием производства. Ввиду этого в мировой экономике образуется единый научно производственный комплекс, в котором ведущей силой становится экономика. Раньше, на протяжении нескольких столетий, основой прогресса была не наука, а промышленность, ее технический аппарат во много определял развитие экономики. В современном мире изобретения и технологии стали продуктом труда крупных коллективов, институтов. В области научных исследований и опытно конструкторских работ заняты сотни тысяч ученых. Современные исследования отличаются организованностью, оснащенностью высококачественной лабораторной техникой, а производство постепенно превращается в своеобразное дополнение науки – оно представляет собой уже лишь необходимую форму материализации научных открытий.

Кроме того все большее внимание современные ученые уделяют развитию научного потенциала. Проводятся различные конференции, форумы, симпозиумы по поиску талантливых исследователей, которые разрабатывают проекты и ищут поддержку для реализации своих идей. Мероприятия Международного и Всероссийского уровней объединяют талантливых участников, которые обсуждают ключевые задачи, стоящие перед государством и обществом, в числе которых прогресс в области информационных технологий, политическая система страны, поддержка некоммерческих организаций и создание условий для их успешного развития, экономические преобразования и изменение образовательного и научного процесса.

Источником информации для написания статьи послужили данные краткого статистического сборника [1, с. 15], в котором содержатся основные показатели, характеризующие научный и инновационный потенциал Российской Федерации, а также приводятся сведения об интеллектуальной собственности и развитии сферы нанотехнологий. В данном источнике одним из основных показателей, характеризующих научно - исследовательскую деятельность, является объем внутренних затрат на исследования и разработки, составляющий текущие и капитальные затраты на их

выполнение. Выявлено, что значение показателя в России значительно уступает таким странам как США, Япония и Китай. Также необходимо отметить, что отношение названного показателя к валовому внутреннему продукту в России значительно меньше по сравнению с приведенными выше странами (по данным на 2014 год). Однако в качестве положительной тенденции наблюдается увеличение объема внутренних затрат на исследования и разработки более быстрыми темпами по сравнению со многими развивающимися и некоторыми развитыми странами.

Стоит отметить, что определяющая роль в развитии научного потенциала отводится изменению структуры экономики в пользу наукоёмкого высокотехнологичного производства, а также стабильного опережающего роста ассигнований федерального бюджета на научные исследования и разработки. Важным вопросом при рассмотрении темы финансирования научных исследований является привлечение дополнительных источников. Кроме ассигнований из государственного бюджета, собственных средств промышленных предприятий и научных организаций, важным источником являются банковские кредиты, в частности такое направление кредитования, как венчурное финансирование. Например, в некоторых зарубежных странах венчурный капитал считается одним из основных источников финансирования для реализации прорывных идей, на уровень выше предыдущих разработок и инноваций. Венчурное финансирование направлено на реализацию рискованных проектов, обещающих быструю окупаемость [2, с.6]. В России венчурное финансирование в современных условиях, по мнению многих аналитиков, очень рискованно, но при правильно разработанной стратегии результаты могут быть весьма впечатляющими. Революционное изменение каналов коммуникаций, информационных потоков, принципов ведения бизнеса в мировом масштабе и взаимодействия с потребителями, произошедшее за последние десятилетия, было бы невозможным без прорывных инноваций. Инновации в свою очередь представляют собой результат усилий предпринимателей и государства в области прогнозирования направлений научно - технического прогресса и определения оптимальных путей достижения поставленных целей. Изучение литературы по данной проблеме позволяет утверждать, что вопросы по венчурному финансированию в нашей стране остаются изученными не полностью. Еще несколько лет назад сегмент венчурного инвестирования в России практически отсутствовал полностью. Однако за последнее время многое изменилось. Совместные усилия государства и институтов развития, а также представителей делового сообщества, науки и сферы образования по созданию национальной индустрии венчурного инвестирования в России стали давать ощутимые результаты. Для дальнейшего развития необходимо перенимать опыт других зарубежных стран, которые активно используют венчурный капитал, также следует производить поиск источников венчурного капитала в банковском секторе, при промышленных предприятиях и даже при высших учебных заведениях. Также во многих странах созданы и функционируют национальные ассоциации венчурного капитала.

Таки образом, в условиях современной экономики развитие успешной инновационной среды требует создания новых технологичных компаний и разработки и осуществления их непрерывного финансирования. Выявлено, что многие вопросы, связанные с финансированием научных исследований, в настоящее время в России проработаны не полностью. Для повышения эффективности использования имеющегося научного

потенциала страны необходимо решение многих вопросов. Однако начальные шаги уже сделаны: за последнее десятилетие финансирование науки заметно выросло; государственной финансовой поддержкой охвачены приоритетные направления развития науки и техники, НИОКР; появились гранты, размеры которых позволяют вести серьезные исследования, - все это говорит о том, что существуют все предпосылки для повышения эффективности использования имеющегося научного потенциала и качества научных исследований.

Список использованной литературы:

1. Абдрахманова, Г.И. Наука. Инновации. Информационное общество 2014: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова. – Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. – 80 с.
2. Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007 - 2013 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201402_RVC_EY_venture_markets_RU.pdf / - 26.10.2015.

© Кобитович М.С., 2016

Коваленко М.Г.

студент 2 курса

факультета экономики, управления и бизнеса

Коломыц О.Н.

канд. соц. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

г. Краснодар, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Диапазон финансовых услуг каждый год расширяется, на рынке осваиваются новые виды продуктов и услуг. Этот фактор обостряет конкурентную борьбу между кредитными организациями за каждого клиента. В связи с этим банк налаживает свои отношения с клиентом, отталкиваясь от принципов партнерства. Из чего следует, что кредитные организации не только заботятся о сохранении, но и о приумножении капитала своих клиентов, путем предоставления новых услуг и продуктов, способствующие развитию деловой активности населения. Под воздействием экономических и социальных факторов происходит эволюция банковских услуг и продуктов.

Банковскими инновациями можно назвать доведенные до клиентов и принятые ими новые или радикально видоизмененные услуги или продукты, внедренные в банковский процесс новейшие технологии, а также инфокоммуникационные, которые позволяют изучить экономический или социальный эффект. В последнее время к инновациям можно отнести разработку и внедрение новых типов организационных структур кредитных организаций [1]. Сегодняшние банки развиваются в условиях глобализации

телекоммуникационных средств, также развития сетевой формы организации различных форм бизнеса.

Рынок без конца предъявляет новые требования к работе кредитных организаций, в силу того вынуждая банки овладевать новыми операциями, которые интересуют клиента. Инновационная политика [3] банков обязана включать допустимый уровень рисков и максимальную доходность. Поэтому так актуален вопрос изучения инноваций.

Дабы завоевать доверие клиентов, кредитным организациям недостаточно предоставлять им только традиционный спектр услуг. Нужно изменять формы и методы обслуживания, расширять сервисные возможности, предоставлять комплексный банковский сервис. Многочисленные финансовые беспорядки, серьезно сказались на отношении частных клиентов к банкам. Вследствие этого организациям приходится работать в нескольких направлениях: завлекать новых клиентов оригинальными услугами, бонусами, удерживать старых клиентов, в корне менять систему работы и обслуживания.

Широко распространенные инновации в банковской сфере можно считать, внедрение дистанционного обслуживания клиента. Как например, информационный киоск, но всё же такой способ не давал сотрудникам банка наладить личный контакт с клиентами, что крайне важно для выработки уровня доверия. Поэтому банковские учреждения модернизировались на основе дистанционной визуальной связи с клиентом. Возможно уже в ближайшем будущем появятся видеотерминалы, способные заменить нынешние терминалы. Нынешние возможности интернет сети, позволяют осуществлять связь между клиентом и сотрудником банка, не нуждаясь в использовании чего - либо, достаточно всего лишь иметь компьютер с выходом во всемирную паутину. Связь с клиентом таким способом, экономит время сотрудников и снижает затраты на содержание офисов.

В российских банках понемногу упрощается документооборот, в частности это касается различных бланков и бумаг, которые заполняют клиенты. Отдельные, маловажные инновации в таких процессах позволили во многом ускорить обслуживание клиентов.

Иные инновации в банковской сфере можно отнести к вторичным, однако важнейшим улучшением в обслуживании [3] – например, чаще всего банки, как и другие участники рынка, обращаются к индивидуальным способам проведения платежей. Беспроводные платежи можно назвать достойной заменой пластиковых карточек, которые очень легко потерять. С помощью технологии NFC, которая является вариацией радиосвязи на сверхкоротких дистанциях, можно осуществлять платежи в магазинах, терминалах через телефон. Конечно же, телефон должен поддерживать указанную выше технологию. Отсюда следует, что клиент может объединить пластиковую карту и мобильный телефон в единое устройство связи и платежа.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что внедрение инновационных процессов в деятельность кредитной организации процесс сложный и противоречивый. Конкурентоспособность кредитной организации во многом зависит от внедрения инноваций в ее деятельность, поскольку они способствуют ускорению и улучшению качества обслуживания клиентов, а также отлаживают внутреннюю работу банка.

Список использованной литературы:

1. Коломыц О.Н. Инновации как движущий элемент социально - экономического развития регионов // Научно - методический журнал Концепт. – 2014. – Т.20. – С. 1271 - 1275.

2. Прохорова В.В., Хачатурова М.С. Кластеры в развитии экономики территории // Экономическое развитие России на современном этапе. – Краснодар. - 2010. - С. 136 - 141.

3. 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.

© Коваленко М.Г., Коломыйц О.Н., 2016

Козлова Е.О.

Магистрант, 2 курс

Государственный Университет Управления,

Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Финансовый кризис – явление в финансовой системе страны, которое сопровождается инфляцией, переменчивостью валютных курсов, низкой платежеспособностью населения.

С кризисными явлениями рано или поздно сталкивается каждая организация. Каждая организация растет, развивается и встречается за время своей деятельности с множеством изменений, как внешних, так и внутренних.

Банковские кризисы обладают множеством общих характеристик, но зачастую они все – таки имеют отличия, они могут различаться по характеру распространения кризисных явлений в национальной экономике, по глубине и остроте, по числу затронутых финансовых институтов и ряду других признаков. Так, по масштабам охвата банковские кризисы можно разделить на следующие виды[1, с.102]:

- локальный банковский кризис — кризис отдельного некрупного банка;
- региональный банковский кризис — кризис банков в рамках одного региона;
- системный банковский кризис — затрагивает деятельность банков в масштабах всей страны или большинства ее регионов;
- международный (глобальный) банковский кризис — охватывает банковские системы нескольких государств.

Наиболее опасный и губительный - системный банковский кризис, т. е. кризис, затронувший всю национальную банковскую систему.

Кризис затянулся из - за политической и экономической нестабильности нашей страны. Когда экономика страны претерпевает изменения и находится в подвешенном состоянии, функционирование банков находится под угрозой.

Недостаточность внутренних банковских систем является главным условием развития кризисной ситуации в отдельном банке, становится угрозой устойчивого развития банковского сектора в целом.

Однако кризис не всегда носит разрушительный характер, иногда такие обостренные ситуации позволяют выявить дополнительные ресурсы и возможности развития.

Сегодня есть необходимость построения действенной системы антикризисного менеджмента в коммерческих банках, которая смогла бы препятствовать кризисным проявлениям в экономике.

Антикризисная стратегия коммерческого банка - это такая стратегия, которая предвидит систему инструментов, единую для финансово - кредитного института, перспективная цель, план деятельности в области операционной, финансовой и маркетинговой деятельности банка, а также кадрового и риск - менеджмента, который даст возможность коммерческому банку функционировать эффективно, ритмично, минимизируя угрозы или последствия кризиса, используя его последствия для формирования и достижения конкурентных преимуществ.

Грамотно спланированная антикризисная стратегия даст возможность банку решить ряд основных задач:

1. Своевременно и быстро принимать решения, основываясь на стратегии.
2. Отделять главные задачи от второстепенных и немедленно приступать к разрешению задачи.
3. Сплотить коллектив, чтобы он работал усиленно в тех направлениях, которые являются основными согласно стратегии банка.
4. С помощью вышеуказанных действий выйти на результат и укрепить позицию в глазах клиентов, партнеров и т.д.

Чтобы установить путь к антикризисной стратегии важно принимать во внимание, что антикризисное управление – это такое управление, которое основывается на выявлении потенциала развития на сложном этапе, то есть здесь необходимо пользоваться специфическими методами.

Управленческие решения имеют огромный вес в общем управлении банком, поэтому исследование особенностей управления персоналом представляет собой интерес и является актуальным, как в период кризиса, так и в экономически стабильной ситуации.

Удача маркетинговой и финансовой стратегии находится в прямой зависимости от «интеллектуальных» инноваций и кадровой стратегии. В условиях отсутствия свободных финансовых ресурсов и невозможности применения активных приемов привлечения клиентов финансовая устойчивость банка оказывается еще больше зависимой именно от кадрового ресурса и кадровой стратегии банка.

Кризис сильно сказывается на кадровой политике организации, так как приводит к вынужденному сокращению расходов.

Главными методами оптимизации расходов являются:

1. Сокращение персонала
2. Отмена бонусов
3. Сокращение уровня зарплат

Статистика показывает, что из 30 крупнейших банков в первом полугодии 2015 - го был уволен 35 391 человек, или 6,4 % всего персонала. Это в восемь раз превышает аналогичный показатель второго полугодия 2014 - го, когда ведущие банки сократили всего 4 368 человек. Таковы данные анализа, проведенного РБК («РосБизнесКонсалтинг»). Принято в банки на работу 10 369 человек, 91,5 % из них принадлежат Сбербанку. [3]

Руководство банков говорит о том, что сокращение такого количества сотрудников происходит из - за оптимизации бизнес - процессов в трудной экономической ситуации.

Сейчас идет процесс пересмотра стратегий, ключевой задачей для всех коммерческих банков по - прежнему является снижение операционных расходов.

Отметим основные проблемы в сфере управления персоналом:

1. Чрезмерная жесткость и иерархичность организационных структур.
2. Монополизация информации, полномочий и ответственности.
3. Отсутствие четкого, рационального распределения функций между сотрудниками и подразделениями.
4. Отсутствие общего стандарта для всего персонала.
5. Низкая трудовая дисциплина.

«Антикризисная» реструктуризация любой компании – это комплексный, гораздо более сложный процесс, чем сокращение персонала с целью снижения фонда оплаты труда.

На руководителей компаний зачастую сильно влияют стереотипы административной системы управления, для которой рядовые сотрудники являются вспомогательным ресурсом, а каждый работник расценивается в качестве легко заменимого. Персонал играет не последнюю роль в любой организации, сотрудники влияют на работу компании в целом, также как руководство влияет на сотрудников.

В кризисные моменты необходимо сохранить опытных и высококвалифицированных сотрудников, обеспечив им достойные условия труда. Сокращение персонала - не самый эффективный и рациональный способ сократить расходы.

Важно всегда помнить о том, что удачный выход из кризисной ситуации может быть осуществлен при согласовании всех стратегий, при объединении сильных черт в единый механизм. Во время кризиса поддержание баланса между достойным уровнем обслуживания клиентов, управлением рисками и социальной ответственностью является ключевой задачей управленческого персонала.

Социальная ответственность любой коммерческой организации должна соблюдаться через такие миссии, как своевременная и полная выплата заработной платы, уплата налогов и взносов, обучение персонала и разнообразная поддержка, мотивация. Эти гарантии не должны быть отведены на второй план после получения прибыли, а должны быть наравне с главной целью, так как на работниках лежит большая ответственность и оттого, как они будут выполнять свою работу, зависит имидж компании в глазах клиентов и партнеров.

Из - за глобальной кризисной ситуации многие компании для того, чтобы выстоять в условиях кризиса и выйти хотя бы на безубыточную деятельность, сократили программы корпоративной социальной ответственности.

Во время кризиса управление персоналом выходит на новый уровень. Важно понимать, что роль высококвалифицированного персонала высока. Необходимо поддерживать комфортный морально - психологический климат. Командный дух крайне важен, он порождает желание преодолеть кризис всем вместе, независимо от размера материального вознаграждения, сотрудники должны быть уверены, что на них кризис не отразится, все гарантии сохраняются, так как поиск и обучение нового персонала не самый оптимальный вариант в разгар кризиса, новые расходы только усугубят положение. Кризисная ситуация снижает загрузку персонала и тем самым дает шанс научить сотрудников чему – то новому, повысить квалификацию, задействовав при этом внутренние ресурсы. Гораздо эффективнее для банка будет обучение существующего персонала, получение дополнительных навыков от вышестоящих сотрудников, это будет выгодно с любой

стороны: не требует финансовых затрат от банка, рядовые сотрудники повышают производительность труда, улучшают результаты своей работы, сокращается текучесть кадров. Обучение действующего персонала – надежная инвестиция в будущее компании.

Результативность стратегии любой коммерческой организации находится в прямой зависимости от психологического климата, общего настроения коллектива, отношения руководства к подчиненным, и если эти аспекты позитивны и стабильны не смотря ни на что, то уровень производительности и конкурентоспособности организации растет.

Важно заострить внимание на том, что во время кризиса кадровые стратегии коммерческих организаций претерпевают изменения не в лучшую сторону, многие банки действуют методом сокращения сотрудников, повышают требования для тех, кто остался, в то время как более эффективно было бы сохранить квалифицированный персонал, поддерживать командный дух и желание работать, поддерживать интерес.

«Сейчас мы в чем - то немного цинично к этой теме подходим. Борясь за эффективность, в текущих условиях мы существенно повышаем нормативы загрузки, KPI (Key Performance Indicators - ключевой показатель результата деятельности) и все соответственно действующие факторы. В условиях, когда социальный пакет уменьшается и прежний уровень доходов становится сложнее получить, люди начинают работать более эффективно», - отметил в ходе круглого стола Antal Russia «Оптимизация и повышение операционной эффективности» руководитель департамента управления персоналом и организационного развития банка «Уралсиб» Сергей Отводенков. [3]

Правильнее будет переоценить результативность работы действующих сотрудников, выявить наиболее активных и приносящих доход, выявить менее активных, менее заинтересованных, может быть помочь им в чем - то разобраться, обучить.

Сохранение персонала – это верный метод борьбы с кризисной ситуацией, с коммерческой точки зрения это невыгодно, но если смотреть глобально, то после кризисной волны не придется набирать и обучать новый персонал, тем самым можно избежать новых расходов.

Рассмотрим стоимость затрат:

Обучение работающего персонала:

Затраты на обучение, работающих сотрудников в основном равны величине заработной платы тренинг - менеджера в среднем 30000 руб. Мы рассматриваем сотрудников, которые уже работают, следовательно, у них уже есть навыки работы, им знакома специфика деятельности, так что обучение в какой - то степени будет являться повышением квалификации, для такого обучения могут быть задействованы вышестоящие коллеги, руководители, в таком случае, затраты будут меньше. Так как загруженность специалистов в кризис снижается, обучение можно проводить без отрыва от работы. Например, выделять для обучения несколько часов днем, так как основной поток клиентов обычно в утренние и вечерние часы.

Подбор и обучение новых специалистов:

Затраты на подбор и обучение новых специалистов в основном будет равняться сумме заработной платы специалиста по подбору персонала 35000 руб., заработной платы тренинг - менеджера 30000 руб., стоимости услуг сайта по подбору персонала, данные услуги, например, для разового закрытия одной или нескольких вакансий на 14 дней обойдутся в 27500 руб.

Сопоставим затраты:

Итак, в месяц затраты на обучение работающего персонала составят: 30000 руб. Также их можно сократить, если обучение будут проводить вышестоящие более опытные коллеги.

Подбор и обучение новых сотрудников составит: $27500 + 35000 + 30000 = 92500$ р., что в 3 раза больше чем при повышении квалификации уже работающих сотрудников. И это не учитывая тот факт, что при сокращении сотрудникам нужно будет выплатить компенсацию, равную трем окладам.

Конечно, думать о повышении зарплаты в условиях кризиса не самый оптимальный вариант, но сотрудникам нужна мотивация. Лояльность сотрудников - очень важный аспект.

Лояльность сотрудника — желание соблюдать общепринятые правила поведения в организации, ценности, нормы поведения.

Лояльность персонала имеет место быть тогда, когда общие цели и интересы организации находятся на первом плане, когда они превращают группу людей в организацию.

Лояльность – это одобрение персоналом стратегических целей организации, способов их достижения, положительное отношение к ценностям компании и к самой компании в целом. Компании, которые учитывают гармонию во всем, учитывают интересы клиентов и сотрудников, становятся в особенности успешными в достижении своих целей.

Лояльность персонала представляет собой единение сотрудника с организацией, ощущение сотрудником себя частью крупного механизма. Для сотрудников важно чувствовать собственную значимость и вовлеченность в процесс управления компанией. Необходимо выстроить такое взаимодействие начальника с подчиненным, при котором подчиненный сможет высказывать разнообразные инициативы, выдвигать идеи по модернизации бизнес - процессов. Зачастую у рядовых сотрудников с высокой квалификацией зарождаются полезные интересные мысли, как можно оперировать имеющимися у компании ресурсами наиболее действенным способом.

Если сотрудник работает продуктивно, а повысить ему заработную плату возможности не представляется, начальство всегда можно предложить ему продвижение по карьерной лестнице без повышения заработной платы. Лояльные работники проявляют готовность следовать обязанностям, возложенным на них, не подводить коллег по работе, демонстрируют умение работать в команде, придерживаются установленных норм, инструкций, принимают политику и стратегию банка. Степень лояльности отражает убежденность персонала в цели и миссии банка, готовность внести вклад в его процветание и намерение работать в нем.

Кадровый ресурс в коммерческом банке - один из важнейших. Поэтому в кризисной ситуации следует с особой осторожностью подходить к вопросам сокращения персонала, работать над методами оценки эффективности его работы, организовывать лояльные и благоприятные условия работы сотрудников. Более того, необходимо отметить, что наиболее успешными будут компании, которые активно внедряют в свою работу корпоративную социальную ответственность, так как профессиональные сотрудники стремятся работать в максимально благоприятных условиях.

Список использованной литературы:

1. Тавасиев, А. М. Антикризисное управление кредитными организациями: учебное пособие / А.М. Тавасиев, А.В. Мурычев. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2010. - 543 с.
2. Кован, С.Е. Теория антикризисного управления предприятием: учебное пособие / С.Е. Кован, Л.П. Мокрова, А.Н. Ряховская. - М.: КноРус, 2009. - 160 с.
3. Информационный портал Банки.ру [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.banki.ru/> - (Дата обращения:15.04.2016).

© Козлова Е.О., 2016

Комаровский А.Р.

Магистрант 2 года специальности
«Экономика и управление трудовыми ресурсами» ИрГУПС,
г. Иркутск, Российская Федерация

Комаровская Е.В.

Магистрант 2 года обучения специальности
«Экономика и управление трудовыми ресурсами» ИрГУПС,
г. Иркутск, Российская Федерация

СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ К ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА ТРУДА НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Эффективная работа организации и получение ею максимальной прибыли теснейшим образом связана с тем, кто работает в ней и каким образом организован процесс управления трудовой деятельностью основного персонала.

В течение 2014 - 2016 гг. на базе Иркутского авиационного завода (ОАО «Корпорация «Иркут»), одного из самых развитых заводов авиационной промышленности в России, авторами было проведено исследование и на основе полученных данных, была разработана инновационная идея организации работ, которая позволяет уменьшить количество производимого работниками брака, сохранить финансовые ресурсы компании, мотивировать работников на повышение объемов выработки. В частности было выяснено, что потери денежных средств работодателя из - за брака составляют минимум 264968,05 рублей в год. Однако при этом, на предприятии, не предусмотрена политика стимулирования за производство без брака [1, с 17]. Тем не менее, внедрение подобной политики стимулирования неизбежно приведет не только к уменьшению количества брака и сокращению потерь от его компенсации, но и к повышению заинтересованности рабочих в безбрачном производстве, росту выработки, а как следствие - укреплению командного духа [2, с 105]. Например, зная среднее количество брака, выпускаемого рабочим, можно составить «допустимый уровень брака». Ввести программу материального стимулирования, размер которого будет зависеть от коэффициента брака рабочего. Ниже приведен пример разработки подобной политики для цеха № 237 ОАО «Корпорация «Иркут», и расчёт её эффективности.

Количество выпускаемого продукции одним рабочим составляет 5280 штук в год, из которых 4,488 штук оказываются бракованными. Для простоты исчисления и для учёта погрешностей примем количество брака, производимого одним рабочим в год за 5 штук. Значения коэффициентов принято принимать от 0 до 1. Соответственно коэффициент будет равняться:

$$Kб = 1 - \frac{Q}{P}, (1)$$

где $Kб$ – коэффициент брака; Q – количество фактически выпущенной бракованной продукции отдельно взятым рабочим; P – количество бракованных деталей, выпускаемые средним рабочим за год .

Если $Kб$ меньше 1, то работник выпустил брака меньше, чем предусмотрено планом, а если больше – то наоборот, брака слишком много.

Как было сказано раньше, потери от брака составляют 264968,05 рублей в год. Это было рассчитано на всех рабочих цеха № 237. На одного рабочего приходится 1292,52 рубля. Зная эту сумму и коэффициент брака рабочего можно рассчитать величину его материального стимулирования.

Если, рабочие цеха № 237 выйдут на безбрачное производство, то производство увеличится на 920,04 деталей в год. При сохранении уровня оплаты труда это принесет 46002 рубля. Подставим известные нам значения в формулу коэффициента отдачи на инвестиции:

$$ROI = \frac{(264968,05 + 46002) - 264968,05}{264968,05} * 100\% = 17,36\% (2)$$

Это «позитивная модель». Однако, что если уровень безбрачного производства не будет достигнут? Например, доля брака снизится всего, скажем на 5 % ? Иными словами, производство увеличится всего 2300,1 рублей в год. Однако, не стоит забывать, что и затраты на выплату премий упадут и составят всего 13248,40 рублей. Рассчитаем и этот «негативный» вариант:

$$ROI = \frac{(13248,4 + 2300,1) - 13248,4}{13248,4} * 100\% = 17,36\% (3)$$

Таким образом, даже в случае худшего развития ситуации из возможных, коэффициент ROI составляет всё те же 17,36 % . Следует отметить, что если коэффициент ROI больше 0, то это значит, что мероприятие не только окупило свои вложения, но ещё и принесло прибыль. Стоит также отметить, что в данной ситуации даже если бы ROI составлял 0 % - это тоже хороший показатель, так как в любом случае мероприятие окупилось. Показатель же в 17,36 % - это великолепный результат, учитывая, что никаких специальных средств на внедрение данной политики стимулирования не было заложено, а были всего лишь перенаправлены денежные потоки от компенсации потерь от брака к стимулированию персонала. Кроме того, не стоит забывать, что в случае уменьшения количества производимого брака снижается и процент износа оборудования (станков), а стоимость промышленного оборудования может достигать нескольких сот тысяч рублей. Экономическая эффективность предложенной модели оценивается с помощью метода отдачи на инвестиции (ROI) и составляет 17,36 % , в не зависимости от величины производимого брака. Внедрение подобной политики стимулирования экономически

оправдано, целесообразно, соответствует стратегическим целям предприятия, а так же отлично вписывается в стратегию управления человеческими ресурсами.

Список использованной литературы:

1. Гительман Л.Д., Исаев А.П. Кадровая конкуренция: новые подходы к работе / «Вестник УрФУ. Серия экономика и управление» - 2006 - № 7 с 12 - 22

2. Заиграева М.А., Черных А.Б. Влияние личностных характеристик членов коллектива на эффективность управления групповыми процессами и социальную стабильность организации / Вестник российского университета дружбы народов №3 2015 г. с 105 - 114

© Комаровский А.Р., Комаровская Е.В., 2016

Кормилкина А.А.,

студентка 3 курса

экономический факультет

УИЭУиП,

г. Екатеринбург, Российская Федерация

научный руководитель: д.э.н., доцент Логачева Н.М.

ПРОБЛЕМА ПРЕСТУПНОСТИ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Проблема преступности, а также борьбы с преступностью в настоящее время являются достаточно актуальными как в целом по Российской Федерации, так и по Курганской области в отдельности. Выделяют следующие причины (детерминанты) преступности, положительно влияющие на рост числа правонарушений: тяжелая экономическая ситуация, упадок промышленности, сельского хозяйства, уровня производства; развитие пьянства, наркомании, токсикомании; межнациональные и межэтнические конфликты; неблагоприятное нравственное формирование личности и др [1].

Проанализируем число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения в Курганской области и сравним с регионами УрФО (таблица 1).

Таблица 1 - Число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения за 2010 - 2014 гг. [2, с. 456].

	2010	2011	2012	2013	2014	Место, занимаемое в РФ в 2014 году
УрФО	2368	2077	1874	1836	1764	3
Курганская область	2561	2392	2251	2182	2338	7
Свердловская область	2241	1798	1659	1603	1611	33
ХМАО	2243	2011	1743	1586	1504	41
ЯНАО	1836	1770	1692	1692	1669	29
Тюменская область	2859	2598	2142	2412	2131	11
Челябинская область	2422	2216	2026	1941	1795	24

Так, по данным таблицы 1, в Свердловской области, ХМАО, ЯНАО, Челябинской области, среди регионов УрФО видна положительная динамика сокращения числа зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения за анализируемый период. В Тюменской области число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения сократилось за 2010 - 2012 гг. на 717 преступлений, за 2012 - 2013 гг. число зарегистрированных преступлений возросло на 270 преступлений, с 2013 - 2014 гг. вновь происходит сокращение числа зарегистрированных преступлений – на 281 преступление. С 2010 - 2013 гг. в Курганской области происходит сокращение числа зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения, а именно – на 379 преступлений; с 2013 - 2014 гг. число зарегистрированных преступлений увеличилось на 156 преступлений и составило в 2014 году 2338 преступлений, что является наибольшим значением по сравнению с другими регионами УрФО. Так, занимая 7 место в Российской Федерации в 2014 году среди регионов страны по числу зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения, Курганская область является несомненным лидером и в УрФО. В целом, среди округов Российской Федерации УрФО по числу зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения занимает 3 место.

Для более подробного анализа, рассмотрим число зарегистрированных преступлений, совершенных в 2014 году по видам в Курганской области.



Рисунок 1 - Число зарегистрированных преступлений, совершенных в 2014 году по видам в Курганской области [2, с. 458].

Так, согласно рисунку 1, мы можем сказать, что в Курганской области в 2014 году среди видов зарегистрированных преступлений лидирующую позицию занимает кража, составившая 6406 зарегистрированных преступлений. На втором месте преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков, а именно – 1791 зарегистрированное преступление; на третьем месте грабёж – 384; на четвертом преступления в сфере экономики – 340; на пятом умышленное причинение тяжкого вреда здоровью – 309. Далее следуют убийство и покушение на убийство – 140 и разбой – 106. Последнее место среди видов зарегистрированных преступлений занимает изнасилование и покушение на изнасилование, составившее 35 зарегистрированных преступлений.

Результаты нашего исследования показали, что среди регионов УрФО Курганская область занимает первое место по числу зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения, а среди регионов Российской Федерации область входит в 10 - ку; наиболее распространенными видами преступлений являются кража и преступления, связанные с оборотом наркотиков. Все это свидетельствует о росте преступности в рассматриваемом регионе, и неблагоприятная экономическая ситуация в стране лишь способствует еще большему увеличению.

Список использованной литературы

1. Ахьядов Э. С. Причины роста преступности в современной России: проблемы их решения // Молодой ученый. — 2013. — №12. — С. 616 - 618.
2. Регионы России. Социально - экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.

© Кормилкина А.А., 2016

Кормилкина М.А.,

студентка 1 курса
юридический факультет

Кормилкина А.А.,

студентка 3 курса
экономический факультет
УИЭУиП,

г. Екатеринбург, Российская Федерация
научный руководитель: д.э.н., доцент Логачева Н.М.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРЕСТУПНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Преступность, оказывая значительное влияние на безопасность и уровень жизни населения, является одной из важнейших проблем в современном мире. Ведь, в настоящее время в условиях экономического кризиса в связи с упадком производства происходит сокращение количества рабочих мест, которые обеспечивали население средствами к существованию, а сложность поиска нового места работы, а кроме того закредитованность населения в данных условиях приводит к увеличению количества людей за чертой бедности и росту числа преступников. Также, стоит отметить, что немаловажное влияние на уровень преступности оказывает социальное расслоение общества. Алкоголизм, наркомания и токсикомания способствуют деградации населения и ухудшению здоровья людей, что обеспечивает благоприятную почву для развития преступности.

Преступление — это предусмотренное уголовным законом конкретное общественно опасное деяние, посягающее на общественное или государственное устройство РФ, ее политическую и экономическую систему, государственную, общественную и частную собственность, личность, политические, трудовые, имущественные и другие права и

свободы граждан, а равно иное виновно совершенное общественно опасное деяние, предусмотренное уголовным законом [1].

Проанализируем число зарегистрированных преступлений в Российской Федерации за 2010 - 2014 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Число зарегистрированных преступлений в Российской Федерации за 2010 - 2014 гг. (тысяч) [2, с. 176].

	2010	2011	2012	2013	2014
Убийство и покушение на убийство	15,6	14,3	13,3	12,4	11,9
Умышленное причинение тяжкого вреда здоровью	39,7	38,5	37,1	34,8	32,9
Изнасилование и покушение на изнасилование	4,9	4,8	4,5	4,2	4,2
Разбой	24,5	20,1	18,6	16,4	14,3
Грабеж	165	128	110	92,1	77,7
Кража	1108	1039	992	923	909
Террористический акт (единиц)	31	29	24	31	33
Преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков	223	215	219	231	255
Нарушение правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств	26,3	27,3	29,4	28,2	28,4

Так, по данным таблицы 1, за рассматриваемый период большую долю числа зарегистрированных преступлений составляет кража, к примеру, в 2014 году составившая 909 тысяч зарегистрированных преступлений. На втором месте среди зарегистрированных преступлений находятся преступления, связанные с оборотом наркотиков, составившие в 2014 году 255 тысяч преступлений. На третьем месте – грабеж, в 2014 году составивший 77,7 тысяч. В целом по данным таблицы, мы видим, что по большинству видов зарегистрированных преступлений наблюдается сокращение их числа; а именно убийство и покушение на убийство сократились на 3,7 тысяч, умышленное причинение тяжкого вреда здоровью – на 6,8 тысяч, изнасилование и покушение на изнасилование – на 0,7 тысяч, разбой – на 10,2 тысяч, грабеж – на 87,3 тысяч, кража – на 199 тысяч.

Количество террористических актов с 2010 - 2012 гг. сокращалось, однако с 2012 по 2014 гг. стало увеличиваться и составило в 2014 году 33 единицы.

С 2011 года наблюдается увеличение числа преступлений, связанных с оборотом наркотиков, а именно их число увеличилось на 40 тысяч и составило в 2014 году 255 тысяч.

Нарушение правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств с 2010 - 2012 гг. увеличилось на 3,1 тысяч; с 2012 - 2014 гг. число данного вида нарушений сократилось на 1 тысячу преступлений и составило в 2014 году 28,4 тысяч зарегистрированных преступлений.

Таким образом по рассмотренным данным мы можем сделать вывод о том, что в настоящее время наблюдается сокращение большинства видов зарегистрированных преступлений, в то же время некоторые виды, такие как нарушение правил дорожного

движения, преступления, связанные с оборотом наркотиков, количество террористических актов. Так, для повышения уровня жизни, безопасности населения страны необходимо предпринять более жесткие, действенные меры по борьбе с преступностью, а также заниматься нейтрализацией положительно воздействующих на рост преступности факторов.

Список использованной литературы

1. Жаровских А. Понятие преступности несовершеннолетних // Молодой ученый. — 2014. — №4. — С. 838 - 840.

2. Россия в цифрах. 2015: Крат.стат.сб. / Росстат – М.,2015 – 543 с.

© Кормилкина М.А., Кормилкина А.А., 2016

Коротыгинская В. С.

студентка

кафедра международного бизнеса и финансов ВГУЭС,
г. Владивосток, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ВОЗРАСТАЮЩЕЙ ОТДАЧИ: В ЧЕМ СОСТОИТ И КАК РЕШАЛАСЬ

Позитивное отношение между операционным размером предприятия, его производительностью и другими индикаторами эффективности в различных производствах является предметом экономических исследований в различных работах, в том числе отечественных ученых [1, 2, 3, 7]. Крупные фирмы появились в конце 19 - го века с более высокими уровнями производительности и инноваций. Они обеспечили экономию масштаба или возрастающую отдачу, став глобальными олигополиями. Чуть позже обнаружилась и проблема возрастающей отдачи, которая заключается в том, что в дальнейшем она превращается в убывающую отдачу.

В современном мире, где на рынке доминирует наукоемкое производство, где основной упор делается на знания, науку и технологии, доминирует возрастающая отдача. Именно поэтому изучение проблем возрастающей отдачи является очень важным для современного рынка.

Цель: изучить проблему возрастающей отдачи и пути решения.

Классическое понимание возрастающей и убывающей отдачи

Закон убывающей отдачи гласит, что начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) даёт уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса. [4].

Иначе можно истолковать это так: с каждым затраченным дополнительно усилием, рост объема производства будет все медленнее, по мере того, как будет прилагаться все больше усилий.

Чтобы этого не происходило, необходимо повышать эффективность производства, упрощая труд работников и внедряя новые технологии. Тем самым уменьшая издержки, не изменяя объема выпуска.

Отдачу и производительность изучали такие классики как Адам Смит и Альфред Маршалл.

В своей знаменитой работе *Богатство народов* Адам Смит проанализировал экономические факторы, способствующие богатству народов. Под богатством он понимал доходы общества, произведенные в течение определенного периода. В качестве основы экономического роста, роста производительности и отдачи он выделял разделение труда.

Разделение труда способствует повышению ловкости работника. Например, в булавочном ремесле, если каждый занимается производством строго определенной детали, то он достигает в ее производстве практически совершенства, и может делать ее не просто качественнее других, но и во много раз быстрее. Так, булавочная мастерская может изготавливать не несколько десятков булавок в день, а несколько сотен.

Кроме того при разделении труда экономится время при переходе от одного вида работы к другому. Так, на производстве гвоздей, чтобы перейти от заточки гвоздя к выделыванию шляпки, придется затратить некоторые усилия для того, чтобы приноровиться к новому труду.

А так же, при разделении труда получает развитие техника, которая может упростить или заменить монотонный труд работника.

По Маршаллу, возрастания производительности и отдачи можно добиться путем эффективной организации производства [5].

Одним из определяющих условий эффективной организации труда является назначение каждого служащего на такую работу, где возможно по максимуму использовать навыки и знания работника, и создать максимально возможные благоприятные условия для выполнения работы.

Кроме того, необходимо уделять время физическому труду, помимо умственного. Это позволяет избавиться от монотонности труда и монотонности жизни в целом.

А также, если операция становится рутинной, то ее может заменить станок. В этом мы можем заметить сходство с теорией Смита [6].

Маршалл также отмечает полезность локализованного производства. Он говорит о том, что даже на ранних стадиях цивилизации производство некоторых легких и дорогих товаров сосредотачивалось в определенных местах. Производство, расположенное в определенных местах, называют локализованной промышленностью. В X главе IV книги *«Принципов экономической науки»* Маршалл отмечает, что первичная локализация производства создала предпосылки ко многим процессам разделения труда в промышленном производстве и в деле управления предприятием [5].

Локализованное производство имеет следующие преимущества: наследственное мастерство (сохранение тайн производства внутри самого производства); развитие вспомогательных производств; применение узкоспециализированных машин; рынок рабочей силы специальной квалификации.

Однако локализованное производство часто предъявляет спрос только на один вид труда. Например, если на производстве требуется в большинстве своем большая физическая сила, которой может обладать лишь взрослый хорошо физически сложенный мужчина. В

районах черной металлургии, где нет легкой промышленности, на которой женщина могла бы зарабатывать, заработная плата порядком выше и из-за этого затраты предпринимателя также становятся выше, издержки производства сильно возрастают. Однако есть пути решения сложившейся проблемы. Необходимо организовать производственные процессы дополнительного характера там, где находится производство. Например, текстильную промышленность сосредоточить рядом с горнодобывающей или машиностроительной.

Но в их взглядах есть один существенный недочет: мир А. Смита и А. Маршалла весьма отличался от нашего. То был мир массового производства товаров, требующих больших затрат ресурсов, но мало нуждающихся в новшествах. В то время было актуально исследовать убывающую отдачу. В современности преобладает наукоемкое производство, где можно говорить о возрастающей отдаче.

Исследования современных экономистов

В качестве современной, более приближенной нашему времени, работы я взяла статью Артура Брейна “Возрастающая отдача и два мира бизнеса”. В своем исследовании он пришел к выводу о том, что закону возрастающей отдачи подчиняется область высоких технологий, которая в современности занимает весьма крупную область рынка. Он выделил несколько причин, почему так происходит:

- внешние издержки. Высокотехнологичные товары (компьютерное оборудование, самолеты, ракеты) изначально сложны в разработке, и их весьма трудно доставить до места продажи. Их разработка основывается на новшествах и в меньшей степени зависит от ресурсов. Так, большинство издержек приходится на разработку и дизайн, близкими к издержкам на единицу продукции. Например, первый диск Windows стоил 50 долларов. Все последующие всего 3. Таким образом, издержки на единицу продукции падают с увеличением спроса на товар;

- сетевые эффекты. В большинстве своем, высокотехнологичные товары должны быть совместимы с сетью пользователя. Так, если программа, скаченная из интернета, написана на каком-либо языке, то вам понадобится приложение, расшифровывающее этот язык. Чем большее распространение получает один язык, тем наиболее возможно, что именно он станет стандартом;

- потребительские привычки. Высокотехнологичные товары обычно требуют специальных знаний и подготовки. Потребителю приходится вкладывать средства в обучение. Раз вложившись на обучение, потребитель будет тратить средства только на обновление этих умений.

Выходит, что товары, лидирующие на рынке, продолжают получать преимущества в дальнейшем, замыкая рынок на себе [8].

Но так как развитие технологий имеет волновой характер, лидерство этого товара длится не вечно, а только до прихода следующей волны.

Из данного исследования можно сделать вывод, что возрастающая отдача - это явление, при котором компании, вырвавшиеся вперед, продолжают получать преимущества на рынке, а отстающие - теряют их все больше.

Таким образом, внимательно изучив работы рассмотренных мной авторов, можно выделить два экономических мира:

- первый мир - мир массового производства, которое больше концентрируется на использовании ресурсов, с малой долей применения знаний, мир Маршалла, где имеет место убывающая отдача;

- второй мир - мир высоких технологий, мир, концентрирующийся на применении знаний более, чем на ресурсах, мир, функционирующий по принципу возрастающей отдачи.

Проблему возрастающей отдачи можно решить, борясь с увеличением издержек по мере увеличения производительности.

Список используемой литературы:

1. Карасева О.В. Инструменты государственного регулирования пред - принимательства в рыбохозяйственной деятельности (на примере Примор - ского края). - диссертация на соискание ученой степени кандидата экономи - ческих наук / Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. Владивосток, 2010.

2. Карасева О.В. Интеграция – необходимое условие стратегического развития рыбохозяйственного комплекса Приморья // Экономические науки. 2009. № 59. С. 240 - 245.

3. Корнейко О.В. Интеграция рыбохозяйственных предприниматель - ских структур в экономику региона: теоретические и практические аспекты. // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2015. № 1 (24). С. 46 - 54.

4. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К.Р.Макконнелл, С.Л. Брю.– М.: Изд - во «Туран», В 2 т.: Пер. с англ. Т. - 2. 1996. – 400 с.

5. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Эксмо, 2007, т.2, кн. 4, гл.8 - 11, 13. 832 с.

6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Ось - 89, 1997. кн.1, гл.1 - 3. 255 с.

7. Korneyko O.V., Latkin A.P. Integration of fishery enterprises in the Primorsky region: economic rationales and ways of their realization // Mediterra - nean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 5 S3. С. 118 - 125.

8. W. Brain Arthur Increasing Returns and the New World of Business // Harvard Business Review magazine JULY–AUGUST 1996

© Коротынская В. С., 2016

Косар Т.Б.,

студент магистратуры

Посная Е.А.,

доцент кафедры «Финансы

и кредит» СевГУ, г.Севастополь, Россия

РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Федеральная налоговая служба является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, обеспечивающим представление в делах о банкротстве и в

процедурах банкротства требований об уплате обязательных платежей и требований Российской Федерации по денежным обязательствам.

Целью исследования является определение роли Федеральной налоговой службы в формировании финансовой политики предупреждения банкротства предприятий в Российской Федерации.

Федеральным законом от 26.10.2002 № 127 - ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" установлено, что юридическое лицо или индивидуальный предприниматель считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Производство по делу о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику - юридическому лицу в совокупности составляют не менее ста тысяч рублей, а к должнику - гражданину не менее десяти тысяч рублей.

Для определения наличия признаков банкротства должника в соответствии со ст.6 «Закона о банкротстве» учитываются:

1. Размер денежных обязательств (размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги, суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником, размер задолженности, возникшей вследствие неосновательного обогащения, и размер задолженности, возникшей вследствие причинения вреда имуществу кредиторов и т.д.).

2. Размер обязательных платежей без учета установленных законодательством Российской Федерации штрафов (пеней) и иных финансовых санкций.

Рассмотрим процедуры, применяемые в деле о банкротстве:

1) *наблюдение* – процедура банкротства, применяемая в целях обеспечения сохранности имущества должника и проведения анализа его финансового состояния;

2) *внешнее управление* – процедура банкротства, основным методом которой, является передача полномочий по управлению должником внешнему управляющему для восстановления платежеспособности;

3) *конкурсное производство* – процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом для удовлетворения требований кредиторов.

4) *финансовое оздоровление* – процедура, позволяющая при определенных условиях сохранить учредителям должника контроль за должником - юридическим лицом, даже в условиях возбужденного дела о банкротстве;

5) *мировое соглашение* – на любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве должник, его конкурсные кредиторы и уполномоченные органы вправе заключить мировое соглашение.

Если имеется ходатайство органа исполнительной власти субъекта РФ либо органа местного самоуправления о введении процедур финансового оздоровления, внешнего управления либо о заключении мирового соглашения, уполномоченный орган голосует за введение соответствующей процедуры при условии предоставления гарантии (поручительства) третьих лиц.

Например, в г. Севастополе по состоянию на апрель 2016г возбуждено одиннадцать дел о банкротстве (см. табл.1).

Таблица 1. Перечень организаций и индивидуальных предпринимателей - должников, в отношении которых арбитражным судом возбуждена процедура банкротства, по состоянию на 01.04.2016 в г. Севастополе

Наименование организации	Дата возбуждения дела	Номер дела	Процедура
ООО "Югмонолитспецстрой"	15.01.2015	А84 - 1111 / 2014	Внешнее управление
ООО "Научно - производственное предприятие Энергостройресурс"	25.06.2014	А84 - 1142 / 2014	Внешнее управление
ООО "Севастопольский рыбоконсервный завод"	16.01.2015	А84 - 1143 / 2014	Конкурсное производство
ООО "Гасэнергосервис"	02.02.2015	А84 - 520 / 2013	Конкурсное производство
ООО "Юкрайн - Сервис"	20.01.2015	А84 - 1123 / 2014	Конкурсное производство
ООО "Севастопольское специализированное управление №601 "Гидроспецфундаментстрой"	30.04.2015	А84 - 1386 / 2012	Конкурсное производство
ООО «Сэндмаркет»	01.07.2015	А84 - 1147 / 2014	Внешнее управление
ООО «Пегас Евробуд»	13.10.2015	А84 - 1722 / 2015	Конкурсное производство
ООО "Современные технологии строительства"	28.12.2015	А84 - 2270 / 2015	Наблюдение
ООО "Источники Кавказа"	01.02.2016	А84 - 2217 / 2015	Конкурсное производство
Уткин Валерий Дмитриевич	01.02.2016	А83 - 2914 / 2015	Реализация имущества

Рассмотрев основные процедуры, применяемые к юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям – банкротам, необходимо также выделить основные методы предупреждения банкротства предприятия, осуществляемые Федеральной налоговой службой:

1) Предоставление отсрочки (рассрочки) по налогам.

В случае если налогоплательщик в настоящее время не может уплатить налог, то главой 9 «Налогового кодекса России» предусмотрена возможность обратиться в налоговый орган с заявлением о предоставлении отсрочки или рассрочки по его уплате.

Отсрочка предполагает уплату налога по истечении срока ее действия, рассрочка – возможность постепенной уплаты суммы задолженности в соответствии с графиком.

2) Предоставление инвестиционного налогового кредита.

Инвестиционный налоговый кредит является формой изменения срока исполнения налоговой обязанности, который отличается от отсрочки, рассрочки специфичными основаниями предоставления, сроком переноса налоговых платежей, правилами накопления и погашения налоговой задолженности и причитающихся процентов за пользование кредитом.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организаций, по региональным и местным налогам на срок от одного года до пяти лет, в особых случаях – до 10 лет, а рассрочка, в свою очередь (или рассрочка), может быть предоставлена только сроком до 1 года.

3) Возврат сумм излишне уплаченных налога, сбора, пеней, штрафа.

В случае, если у налогоплательщика имеется переплата по одному налогу, но недоимка по другому налогу, то сумма излишне уплаченного налога подлежит возврату или зачету по письменному налогоплательщика в течение одного месяца со дня получения налоговым органом такого заявления (заявление может быть подано в течение трех лет со дня уплаты указанной суммы).

Таким образом, «Закон о банкротстве» содержит общие нормы, касающиеся мер по предупреждению банкротства в отношении всех категорий несостоятельных должников. Федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления в случаях, предусмотренных федеральным законом, обязаны принимать своевременные меры по предупреждению банкротства организаций.

Роль Федеральной налоговой службы заключается в поддержке юридических и физических лиц, оказавшихся на грани банкротства путем предоставления налоговых «льгот», которые заключаются в отсрочке (рассрочке) по налогам, налоговом кредите, возврате сумм излишне уплаченных налогов, сборов, пеней штрафов.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127 - ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" // СЗ РФ. 2002. N 43. Ст. 4190.

2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

© Косар Т.Б., Посная Е.А., 2016

Кревеля Я.И.

студент магистратуры

Посная Е.А.

доцент кафедры «Финансы
и кредит» СевГУ, г.Севастополь, Россия

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Прибыль страховой организации, также как и прибыль предприятия, является важнейшим источником стимулирования дальнейшего повышения эффективности

деятельности страховщика, повышения материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов работы. Прибыль страховой организации только тогда будет полноценно выполнять распределительную и стимулирующую функции, когда будет отлажен механизм ее формирования, распределения и использования, что и определяет актуальность темы исследования.

Целью исследования является разработка рекомендаций по оптимизации процесса формирования прибыли в страховой организации.

Проблема формирования прибыли страховой организации в последние годы рассматривалась следующими отечественными учеными: Е.В. Андреевой, О.И. Русаковой [1], А.П. Архиповым [2], Е.Н. Головановой [3], П.Д. Китайгородским [4], Н.Н.Никулиной, С.В.Березиной [5], Е.Р. Марченковой [6], Т.А. Федоровой [7] и другими.

Для страховых организаций, несмотря на выполнение важной социальной функции, такой как само страхование, основной целью является получение прибыли (дохода).

Наглядно модель формирования валовой и чистой прибыли представлена на рис.1.

Таким образом, прибыль страховых организаций формируется из трех основных источников: страховой деятельности; инвестиционной деятельности; финансовой деятельности.



Рисунок 1. Схема формирования прибыли страховой организации

Вместе с тем, Т.А.Федорова считает, что страховщики не должны стремиться получать большую прибыль от осуществления страховых операций, так как в результате этого нарушается принцип эквивалентности взаимоотношений страховщика и страхователя [7]. Кроме этого, она отмечает, что основным источником формирования прибыли страховой организации выступает так называемая «прибыль в тарифах», которая при расчете нагрузки закладывается в тарифную ставку и является самостоятельным элементом цены на страховую услугу.

А.П.Архипов считает, что если страховая компания будет ставить цель получения очень большой прибыли от проведения того или иного вида страхования, она вынуждена будет установить тарифы на уровне, превышающем средний [2]. Вполне можно не согласиться с таким мнением, так как, скорее всего, компания не получит не только прибыли, но и вообще доходов в виде страховых премий, поскольку страхователи не будут платить слишком высокой платы за тот вид страхования, который у других страховщиков стоит дешевле. Более того, страховая компания потеряет дважды, ведь при отсутствии поступлений страховых премий она лишается возможности использовать соответствующие средства для получения инвестиционного дохода. Следовательно, страховые тарифы, как и цены на любые другие товары и услуги регулируются спросом и предложением.

П.Д.Китайгородский отмечает, что для отечественных страховщиков характерно влечение к завышению страховых тарифов [4]. Причем это завышение формируется под влиянием всех составляющих тарифной ставки, а особенно – расходов на ведение дела и прибыли. В ряде случаев эти структурные компоненты тарифа равны 40 и даже 50 процентов брутто ставки, что нельзя считать нормальным. Ведь при этом нарушается принцип эквивалентности во взаимоотношениях страховщика со страхователем, страхователь переплачивает за страхование почти вдвое.

Следует согласиться с мнением Е.Н. Головановой, которая отмечает, что значение прибыли страховой организации определяется тем, что прибыль служит главным источником увеличения собственного капитала страховой организации [3], а также из ее суммы исполняются обязательства перед бюджетом, кредиторами, выплачиваются дивиденды инвесторам.

Е.А.Светлая и В.Э. Серогодский отмечают, что существует практика целенаправленного снижения страховых тарифов, чтобы привлечь дополнительное количество клиентов [8]. Общие финансовые результаты зависят также от доходности финансовых вложений, поэтому необходимо сопоставлять финансовые результаты по всем составляющим.

На основании анализа мнений отечественных ученых можно прийти к практическому выводу о том, что стоит стремиться к эффективной оптимизации формирования прибыли страховой организации, однако это должно быть результатом взвешенной политики руководства компании по оптимальному управлению затратами, совершенствованию подходов к инвестированию. Большинство ученых сошлись во мнении, что лучший способ оптимизации прибыли это увеличение стоимости страховой услуги. Однако не всегда целесообразно оптимизировать прибыль страховой компании за счет увеличения страхового тарифа.

С учетом вышеизложенного разработаны следующие рекомендации по оптимизации процесса формирования прибыли страховой организации.

1. Необходимо осуществлять инвестирование собственных средств и страховых резервов в наиболее сбалансированные в соотношении риска и доходности активы.

Таковыми активами могут быть:

- долгосрочные вложения в государственные и муниципальные ценные бумаги;
- вложения в «голубые фишки», т.е. ценные бумаги наиболее крупных, ликвидных и надёжных компаний с «железной» репутацией. В настоящее время в России голубыми фишками являются акции нефтяных, газовых, энергетических и телекоммуникационных компаний (Газпром, Лукойл, Норникель, Роснефть и др.).
- инвестирование в недвижимое имущество. Прибыльность данных инвестиций объясняется постоянным развитием жилищно - строительной сферы, а также высокий спрос на жилье.

– увеличение доли вложений в банковские депозиты. Несмотря на их низкую доходность, депозиты более надежны, так как приносят постоянный фиксированный доход.

2. Снижение вероятности наступления страхового случая, путем перераспределения резервного фонда, для финансирования превентивных мер. Так, например, при автостраховании на вероятность наступления страхового случая влияет техническое состояние автопарка, состояние дорог, интенсивность движения и многое другое. Таким образом, превентивные меры способствуют снижению аварийности на дорогах и как следствие оптимизации прибыли организации.

3. Снижение себестоимости оказания страховой услуги, чрез экономию управленческих расходов. Основными методами здесь можно назвать внедрение современных концепций и информационных систем управления, использование аутсорсинга, повышение квалификации сотрудников, тесное сотрудничество различных страховых компаний друг с другом. Сюда же можно отнести уменьшение посредников между страховщиком и страхователем. В идеале, цепочку посредников необходимо сокращать для снижения тарифных ставок, а так же для снижения искажения информации на конечном этапе.

Список использованной литературы

1. Андреева Е.В., Русакова О.И. Страховая деятельность и ее регулирование на современном страховом рынке. – Иркутск: Изд - во БГУЭП, 2015. – 160 с.
2. Архипов А.П. Страхование. Учебник. - М.: КНОРУС, 2012. – 288 с.
3. Голованова Е.Н. Управление риском и страхование. Учебное пособие. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2013. – 61 с.
4. Китайгородский П.Д. Страхование. Учебное пособие; Сыкт. лесн. ин - т. – Сыктывкар: СЛИ, 2012. – 127 с.
5. Никулина Н.Н., Березина С.В. «Финансовый менеджмент страховых организаций» – М.: 2009. – С. 43–48.
6. Марченкова Е.Р. Теория страхования. - Смоленск: Принт - Экспресс, 2013. – 215 с.
7. Страхование: учебник / под ред. Т. А. Федоровой. – 2 - е изд. перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2007. – 875с.
8. Светлая Е.А., Серогодский В.Э. Страхование. Учебное пособие. – Пермь: Пермская государственная сельскохозяйственная академия, 2014. – 138 с.

© Кревеля Я.И., Посная Е.А., 2016

Кучер Я.Ю.

Студент 2 курса магистратуры СГУ им. Питирима Сорокина,
РФ, г. Сыктывкар

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ТИПОВ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ФИРМОЙ И ПОСТАВЩИКАМИ

Современные направления развития маркетинга основаны на концепции «взаимоотношений» между продавцом и покупателем. Это означает, что каждая сделка рассматривается внутри развивающихся и взаимосвязанных отношений обмена. Получение компанией конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе в значительной степени зависит от того, каким образом она выстраивает взаимоотношения с

потребителями, поставщиками и другими партнерами. Это вызывает особый интерес, поскольку успех компании напрямую определяется потенциалом взаимоотношений с точки зрения создания дополнительных позиционных преимуществ.

Центральным понятием в формировании межфирменных отношений является определение «сети». [2, с. 80]. Исследователи трактуют понятие «сети» как цепи взаимоотношений между взаимосвязанными компаниями. Сети появляются и развиваются благодаря развитию взаимоотношений между бизнес - субъектами. В период кризиса, рост финансовых потерь розничных компаний неизбежен. Выстраивая сеть взаимоотношений таким образом, в которой каждый партнер имеет конкретную позицию, фирма имеет возможность снизить транзакционные, финансовые и временные издержки.

Для изучения типов взаимоотношений розничной торговой сети г. Сыктывкар с контрагентами в соответствии с уровнем их привлекательности и силы взаимодействия с фирмой, была разработана методология. Анализ проведен на основе качественного исследования с помощью глубинного интервью. На основе вторичных источников информации была выдвинута следующая мини теория: на выбор фирмой той или иной линии поведения с поставщиком влияют факторы, определяющие его привлекательность и силу воздействия. Верно определенный тип взаимоотношений позволит минимизировать потери, вызванные экономическим кризисом. На рисунке 1 представлена модель типов взаимоотношений между фирмой и поставщиками.



Рисунок –1 Модель типов взаимоотношений между фирмой и поставщиками

Исходя из данной модели, автор предполагает, что существуют четыре типа взаимоотношений фирмы с поставщиками, которые имеют различные критерии отбора при выборе линии поведения. Исследование было проведено в декабре 2015 года. Для оценки руководства розничной торговой сети взаимоотношений с поставщиками был выбран качественный метод – глубинное интервью с категориальными менеджерами и руководителями различных направлений. Интервью проводилось в соответствии с ранее разработанным тематическим гайдом. Таким образом, было проведено 20 деловых встреч.

Интервью с компетентными сотрудниками позволило определить ключевые моменты при формировании того или иного типа взаимодействия между контрагентами.

На вопрос «Имеет ли значение размер компании - поставщика?» 70 % интервьюеров ответили утвердительно, ссылаясь на цели, которые преследуют каждая из сторон. Руководители комментируют, что если речь идет о простой транзакции, то размер

компания - поставщика, является ли компания производителем или занимается только дистрибуцией товаров не имеют никакого смысла. В случае, где компания предполагает развитие - размер компании и ее охват территории - это, пожалуй, основные показатели. Вопрос об альтернативных покупателях поставщика позволяет сделать вывод о том, что как руководители, так и менеджеры задумываются о рисках при сотрудничестве с такими контрагентами –«Количество покупателей определяет степень зависимости поставщика от нас. Поставщики с большим количеством альтернативных покупателей опасны для сотрудничества на высоком уровне». Ключевым вопросом в ходе интервью был вопрос о том, разделяют ли сами менеджеры на группы поставщиков в соответствии с какими - либо признаками. В результате которого, сложилось четкое представление всех менеджеров и руководителей о типах взаимоотношений в компании. 90 % ответов – «Разумеется, не все находятся в равнозначных условиях. Есть поставщики, с которыми мы осуществляем простые сделки купли - продажи, и, абсолютно полярные взаимоотношения партнерства, где мы не только взаимодействуем, но и развиваем друг друга». Таким образом, Модель типов взаимоотношений между фирмой и поставщиками подтверждает свое существование. На вопрос какие поставщики попадают в ту ли иную группу взаимоотношений, были получены различные ответы, но все они носят один и тот же смысл - Нельзя говорить, что транзакционный тип взаимоотношений для поставщиков, имеющих маленькое значение. Большим преимуществом таких отношений является минимальное расходование средств на управление большим количеством рыночных связей и низкие затраты на поиск и переключение на новых контрагентов. Партнерские взаимоотношения предполагают наличие не только общей цели, но и множества других факторов. Разумеется, компании интересны поставщики, чья цель не просто едино кратный финансовый результат, который можно получить за счет купли - продажи на выгодных условиях для обеих сторон. Здесь уместно говорить о долгосрочных целях развития и инвестициях в деятельность, для роста ценности продукта. На вопрос о том, какой тип взаимоотношений является приоритетным однозначного ответа не поступило. Каждый менеджер выделил свою группу взаимоотношений, в зависимости от категории на которой работает. Но стоит отметить , что менеджеры и руководители наиболее прибыльных товарных групп компании отдадут предпочтение переходному типу и партнерским отношениям, основанным на доверии. Результатом блока вопросов о факторах, формирующих те или иные типы взаимоотношений, стали ответы, среди которых основным является фактор технологических возможностей поставщика , то есть разработка новых видов продукции, как самый приоритетный (имеет высокий коэффициент при оценке). Также были указаны организационные, культурные и стратегические факторы: степень зависимости, степень риска и неуверенности в поставщиках, уровень лояльности, уровень персональных связей. Проводя аналогию между поставщиком дистрибутором и поставщиком производителем, предпочтение отдадут в пользу последнего, соответственно и тип взаимоотношений выбирают более приоритетный. Однако, Интересным показался и ответ на вопрос в случае, если поставщик не является производителем, то каким образом он может повлиять на рост заинтересованности - совместные проекты по разработке технологий реализации - один из вариантов. Предоставляя свои материалы, и финансовую выгоду, поставщик оказывает помощь компании в привлечении большого покупательского потока. Это не связано с производством какого - либо нового продукта, скорее с

продвижением среди потребителя. Все интервьюеры на вопрос о совместных проектах уверенно заявляют, что реализация совместных проектов возможна в большей части в компаниях, ориентированных на долгосрочное сотрудничество, поскольку Поставщик, который не заинтересован развиваться, вряд ли станет вкладывать свои денежные средства в покупателя.

Как руководители, так и менеджеры уделяют особое внимание вопросу стратегии. Ответы позволяют сделать следующий вывод, было бы глупо утверждать, что со всеми поставщиками компания готова развивать отношения до уровня партнеров. Это требует значительных затрат как финансовых, так и временных. Согласованная стратегия обозначена для поставщиков, кто приходится для розничной сети партнером и действует в интересах обеих фирм. Руководителям также были заданы актуальные вопросы об условиях работы, в том числе отсрочка платежа, система электронного документооборота, вероятность изменения графика поставок в случае необходимости, договорные обязательства. Все они определяют уровень привлекательности поставщика, соответственно и тип взаимоотношений. Интересным является вопрос о замене того или иного контрагента фирмой, который предполагает степень зависимости компании и опять же о том, какой тип взаимоотношений в данном случае является предпочтительным. Руководители указывают, что заменить любого ключевого партнера - сложная задача. Важно отметить, что речь идет о поставщиках с высокой долей закупок и сильной, согласованной с компанией стратегией развития. Также значимость поставщик приобретает в момент интеграции функций управления. Необходимо помнить и том, что период работы с поставщиком имеет немаловажное значение. Причина замены поставщиков с переходным типом взаимоотношений - низкие цены другого продавца. В данном случае, компания заинтересована лишь в своей финансовой выгоде. Мнения на вопрос о социальных связях разделились. Однако большинство считает, что в тесных персональных связях нет ничего противозаконного. Были и те, кто убежден, что персональные связи необходимо оставлять за пределами организации насколько бы они не способствовали развитию партнерских взаимоотношений.

В заключении менеджерам был задан вопрос об экономической ситуации в стране, и на региональном рынке в том числе, а также влияют ли внешние факторы на степень сотрудничества. Общий вывод можно сделать следующим - экономическая ситуация в стране заставляет компании искать новые методы борьбы за выживание. Каждый понимает, что выживает сильнейший. Эмбарго на ввоз значительно повлиял на перераспределение спроса между товарами - заменителями, что вызывает необходимость в заключении новых договорных условий, поиск новых поставщиков с лучшим предложением. Замена продавца зависит от степени сотрудничества и взаимозависимости.

Результатом проведенного исследования является подтверждение существования на практике теории Модели типов взаимоотношений. В соответствии с определенными критериями выбора, поставщик попадает в группу с тем или иным типом взаимоотношений. Трансакционные взаимоотношения - тип отношений между компаниями сводится к простым взаимоотношениям купли - продажи, при этом другие формы взаимодействия между компаниями отсутствуют. «Большим преимуществом таких отношений является я минимальное расходование средств на управление большим

количеством рыночных связей и низкие затраты на поиск и переключение на новых контрагентов» Ключевой показатель - цена предложения.

Переходные – отношения, где процессом закупки и продажи продукции занимаются руководители соответствующих отделов фирм, которые тесно взаимодействуют в вопросах организации поставок и последующих расчетов. Данный тип взаимоотношений является более долгосрочным, чем первый, и требует от их участников инвестиции дополнительных ресурсов.

Наиболее приоритетными для компании являются сотрудничество и партнерство. Оба типа предполагают формирование стабильных кооперативных отношений между фирмами. Обе стороны готовы инвестировать в развитие межфирменных отношений дополнительные ресурсы, которые укрепляют их взаимозависимость, увеличивая выгоды от взаимодействия.

Партнерство учитывает, что компании не только совместно реализуют оперативное управление текущими процессами, но и осуществляют такие стратегические функции как проведение маркетинговых исследований и выход на новые рынки. Готовности обеих сторон вкладывать инвестиции в развитие и адаптацию ресурсов и деятельности для повышения ценности - отличительная особенность.

Факторы, определяющие модель поведения с поставщиком

На выбор линии поведения с поставщиком влияют его экономические, производственные и организационные возможности. В случае простой транзакции параметры - размер компании - поставщика, является ли компания производителем или занимается только дистрибуцией товаров, и сколько торговых точек она обслуживает – не имеют особого значения, «в случае, где предполагаем развитие - размер компании и ее охват территории - это, пожалуй, основные показатели». Приоритетными являются как сотрудничество, так и партнерство. Фактор технологического развития поставщика - ключевой при выборе линии поведения. Фирма также оценивает готовность к реализации совместных проектов, результатом которых является рост ценности конечного продукта. Долгосрочные цели и согласованная стратегия - критерии исключительно партнерства. Зависимость участников взаимоотношений определяет готовность замены и степень контроля над деятельностью. В теории имеет место быть фактор персональных связей. Доказать его существование не предоставляется возможным, мы можем лишь предположить, что компания сталкивалась с этим.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что компания выбирает линию поведения с поставщиком самостоятельно под влиянием индикаторов. При этом на начальных этапах ясно каких поставщиков необходимо развивать, а с какими достаточно лишь заключать сделки купли - продажи. Что касается модели поведения в период кризиса, компании необходимо учитывать изменение поведения поставщиков - партнеров в результате влияния внешних факторов, и вовремя реагировать.

Список литературы:

1. Маслова Т.Д., Божук С.Г. Системная диагностика реализации концепции маркетинга взаимодействия на предприятии // Проблемы экономики, 2012 - №1 - с.210 - 214
2. Попова Ю.Ф. Алгоритм процесса стратегического управления межфирменными отношениями на промышленных рынках // Вестник Научно - исследовательского центра

корпоративного права, управления и венчурного инвестирования СыктГУ. - 2010. - №4. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2010/vestnik-2010-4.pdf#4> (дата обращения 02.05.2016).

© Кучер Я.Ю., 2016

Леянов А.И.,
студент 2 курса магистратуры
факультет менеджмента
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва, Российская Федерация
Научный руководитель: Ильенков Д.А.,
к.э.н., ст. преподаватель
факультет менеджмента
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В УРБАНИСТИЧЕСКИХ ПРОЕКТАХ

Общественное развитие во многом формируется социально - культурными запросами людей. В простейшем обществе главным запросом было выжить в условиях дикой природы. Затем простейшие общины стали формировать первичные виды государственности, целью которых стало как развивать и защищать свои владения, так и завоевывать и покорять новые.

Сейчас рабовладельческий и феодальный строи далеко позади. Нам знакомо стремление облагородить то, где мы живем. Мы стремимся к обеспечению собственного комфортного жилья соответственно нашим эстетическим потребностям и располагаемыми ресурсами. Однако если мы можем отвечать за личный уют в рамках домашнего хозяйства, то кто возьмет на себя облагораживание всего, что вне его?

Не так давно сформировалось новое научное направление, изучающее управление городов, городскими процессами и методами их усовершенствования, и которое получило название «урбанистика». Задача экспертов в этой области определить, как сделать город комфортным для жизни. Они являются научной поддержкой городских администраций, советуя и приоритезируя те или иные урбанистические проекты.

Как и все проекты, урбанистические проекты характеризуются наличием многообразия стейкхолдеров и механизмов взаимодействия между ними. Управление стейкхолдерами урбанистических проектов – это отдельная, сложная часть городского управления, которую необходимо структурировать.

В 2014 году к. ф. н. В.В. Грабарь вместе с венчурным фондом «BadCasper» проанализировали [6] список стейкхолдеров проекта из перечня, предложенного А. Фридманом и С. Майлсом [10]. В результате анализа они выделили следующие три группы заинтересованных сторон:

1. Внутренние стейкхолдеры

2. Приближенное окружение проекта
3. Внешнее окружение проекта

Данная структура отлично подходит для классификации заинтересованных сторон урбанистических проектов.

К *внутренним стейкхолдерам* мы относим органы государственной администрации (Правительство, Мэрия и другие органы местного самоуправления), а также офис проектного управления, включая руководителя, менеджера проекта, участников рабочей группы и компаний подрядчиков и партнеров.

На втором уровне стейкхолдеров находится *приближенное окружение проекта*. Прежде всего, в него мы включаем горожан, так как они являются основным потребителем результатов урбанистических проектов. Далее, сюда входят коммерческие организации и их инвесторы, не задействованные напрямую, как косвенные получатели предлагаемых улучшений.

Во *внешнее окружение проекта* входят различные органы государственной власти и местного самоуправления, осуществляющие контроль над действующей городской администрацией. Помимо них, существуют и свои конкуренты за выделенные городские ресурсы – даже в рамках одного департамента разным командам приходится сравнивать потенциальные результаты своих проектов, чтобы руководство одобрило их реализацию.

Основная сложность управления урбанистическими проектами заключается в том, что основные выгодоприобретатели – жители города – не могут инвестировать в отдельные урбанистические инициативы, а роль на перераспределение полученных с налогов нецелевых средств лежит на городской администрации.

Данный разрыв способна заполнить грамотная и аккуратная коммуникационная стратегия города. В случае, если город будет вести двустороннюю коммуникацию с горожанами, то это поможет решить две важнейшие задачи в управлении стейкхолдерами в урбанистических проектах:

1. Услышать запросы горожан и определять правильные приоритеты в их решении
2. Объяснять жителям причины и значение предпринятых инициатив

Список использованной литературы:

1. Агеев А., Зайцева Ю., Зендриков К. Сценарный подход в стратегическом управлении муниципальным образованием // «Экономические стратегии», №05 - 06, 2008, стр. 134 - 141
2. Вучик В.В. Транспорт в городах, удобных для жизни – под ред. М. Блинкина, М., «Территория будущего», 2011
3. Глазычев В.Л., Урбанистика - М., Европа, 2008
4. Грабарь В.В., Салмаков М.М., Анализ заинтересованных сторон проекта: методология, методика, инструменты // *Ars Administrandi*, №2, 2014, Пермь.
5. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВоК). Четвертое издание - Project Management Institute, Inc., 2008.
6. Mitchell R. K., Agle B.R., Wood D. J., Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts // *Academy of Management Review*. 1997. Vol. 22. N 4. P. 853 - 886.

Лукьянова Е.Ю.,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и финансов,
Кравченко Ю.Е.,
студентка 4 курса,
профиль подготовки «Финансы и кредит»
Институт экономики и управления
Гуманитарно - педагогической академии (филиал)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского» в г. Ялта, Крым

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЯЛТАНЕТ»)

В течение последних лет в национальной и региональной экономике происходит усложнение процессов производства. Это обусловлено тем, что стохастичность внешней среды возрастает и предсказать поведение хозяйствующих субъектов становится все сложнее как на макроуровне, так и на микроуровне. В таких условиях повышается актуальность исследования финансовых ресурсов предприятия для выявления возможных резервов повышения его эффективности и устойчивости в длительном периоде.

Целью работы является проведение анализа финансовых результатов предприятия ООО «Ялтанет» для выявления путей его совершенствования.

Метод – это совокупность приемов практического и теоретического познания действительности [1, с. 23]. Под методом финансового анализа понимается способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии [4, с. 139]. В процессе анализа финансовых результатов используются методы относительных показателей, факторного анализа, горизонтальный и вертикальный анализ и прочие. Анализ относительных показателей предусматривает исследование платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, ликвидности его баланса [2, с. 201]. Метод факторного анализа позволяет выявить взаимосвязи признаков с обобщенными факторами [3, с. 158].

Для проведения факторного анализа прибыли используется метод цепных подстановок (таблица 1).

Таблица 1
Факторный анализ чистой прибыли ООО «Ялтанет» в 2013 - 2015 гг., тыс. руб.

Фактор	Выручка	Себестоимость продаж	Коммерческие расходы	Управленческие расходы	Проценты к получению	Прочие доходы	Прочие расходы	Налог на прибыль	Чистая прибыль	Прирост прибыли, +, -
2013 год	16376	7806	161	1710	355	94	478	1267	5403	-
Выручка	24594	7806	161	1710	355	94	478	1267	13621	8218

Себестоимость продаж	24594	10918	161	1710	355	94	478	1267	10509	- 3112
Коммерческие расходы	24594	10918	820	1710	355	94	478	1267	9850	- 659
Управленческие расходы	24594	10918	820	2645	355	94	478	1267	8915	- 935
Проценты к получению	24594	10918	820	2645	22	94	478	1267	8582	- 333
Прочие доходы	24594	10918	820	2645	22	196	478	1267	8684	102
Прочие расходы	24594	10918	820	2645	22	196	957	1267	8205	- 479
Налог на прибыль	24594	10918	820	2645	22	196	957	1894	7578	- 627

Согласно данным таблицы 1, прибыль предприятия возросла в течение 2013 - 2015 гг. за счет роста выручки и прочих доходов. Рост выручки происходит в связи с незначительным повышением тарифов на услуги (поэтому себестоимость увеличивалась более медленными темпами), а также за счет подключения новых абонентов к услуге доступа к сети интернет. Этот фактор привел к росту чистой прибыли на 8218 тысяч рублей. Можно прогнозировать, что в будущем значение показателя также будет иметь положительную динамику, так как на рынке телекоммуникационных услуг сформировалась четкая тенденция постоянного роста проникновения сети интернет. В 2015 г. этот показатель составлял 70,4 % (в 57 % – 2013 г.). Очевидно, что существует значительный резерв дальнейшего роста количества потребителей услуг доступа к сети интернет, в том числе, в городе Ялте. Кроме этого, для обеспечения дальнейшего роста выручки, предприятие может обратить внимание на предоставление услуг, которые похожи с услугами доступа к сети интернет. ООО «Ялтанет» может ввести в свой ассортимент услуг доступ к цифровому телевидению. Это позволит обеспечить рост прибыли, благодаря тем клиентам, которые не нуждаются в интернете. При этом техническая инфраструктура для предоставления таких услуг в ООО «Ялтанет» есть.

Однако в условиях повышения уровня продаж происходит рост себестоимости продукции. Поэтому этот фактор приводит к снижению чистой прибыли на 3112 тысяч рублей. Дальнейшая работа по снижению расходов на единицу стоимости товара позволит обеспечить рост прибыли предприятия. Этого можно достигнуть за счет автоматизации части процессов по управлению телекоммуникационным предприятием.

В течение 2013 - 2015 гг. предприятие увеличивало расходы на реализацию маркетинговых функций, поэтому происходило повышение значения коммерческих расходов. Этот фактор привел к снижению суммы чистой прибыли на 659 тыс. руб. Для обеспечения роста абонентов услуг доступа к сети интернет необходимо поддерживать этот показатель на высоком уровне. Это позволит повысить способность генерировать чистую прибыль ООО «Ялтанет» и в будущем. Под действием всех указанных выше факторов чистая прибыль предприятия выросла с 5403 тысяч рублей до 7578 тысяч рублей.

Таким образом, для обеспечения дальнейшего повышения суммы чистой прибыли ООО «Ялтанет» необходимо:

1. Привлекать дополнительных абонентов к услугам доступа к сети интернет в регионе наличия необходимой инфраструктуры ООО «Ялтанет». Этого можно достигнуть путем проведения различных акций, временного снижения тарифов для новых клиентов и т.д. Также предприятию необходимо обратить внимание на возможность расширения текущего ассортимента и введения новых услуг на базе текущих технических возможностей.

2. Продолжать работать над снижением себестоимости единицы продаж услуг. Предприятие добилось неплохих результатов в этом направлении в течение 2013 - 2015 гг. и данную работу необходимо продолжать. Стоит заметить, что рост абонентов при неизменной стоимости оборудования приведет к такому результату. Также автоматизация части процессов в ООО «Ялтанет» позволит высвободить часть персонала, что обеспечит снижение расходов на оплату труда и на платежи в социальные фонды.

Литература:

1. Власенко М. П. Классификация методов и приемов финансового анализа / М. П. Власенко // Проблемы современной экономики. – Новосибирск. – 2010. – № 1–3. – С. 22–26.

2. Насруллаева З. Ш. Оценка и анализ финансового состояния предприятия по показателям финансовой устойчивости / Насруллаева З. Ш., Сулейманова Д. А. // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2016. – №3–1(70). – С. 200–202.

3. Самогатов А. А. Системный подход к анализу финансовых результатов деятельности организаций / Самогатов А. А., Дорошенко Ю. А. // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. – 2015. – № 1(34). – С. 158–166.

4. Якименко А. С. Классификация методов и приёмов финансового анализа / А. С. Якименко // Приоритетные научные направления: от теории к практике. – 2013. – №6. – С. 139–142.

© Лукьянова Е. Ю., Кравченко Ю. Е., 2016.

Макарова А. С.,

студентка 2 курса

САГМУ,

г. Самара, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ

Современные политические и как следствие экономические трудности все больше актуализируют проблему инвестиций. Идет поиск новых форм инвестирования, регулирования инвестиций.

Без резкого повышения денежных средств невозможно осуществить структурную всеобъемлющую перестройку производства, увеличить его технический уровень, а также реализовать основные социальные государственные программы.

Современная инвестиционная политика государства является основным условием выхода Российской Федерации из нынешнего системного кризиса и создание предпосылок для того, чтобы был устойчивый экономический рост [2, с. 140].

Первостепенным условием устойчивого и динамичного развития экономики Самарской области считается вложение огромных инвестиций в производство, инновации и развитие инфраструктуры. Но развитие инвестиционных процессов в Самарской области остается еще не таким активным, как хотелось, для того, чтобы перейти на хороший инновационный путь развития. В этой связи привлечение инвесторов на территорию Самарской области считается первостепенным условием успешной модернизации региональной экономики [4; 6].

За последние несколько лет в Самарской области произошли существенные изменения в сфере налогового администрирования для инвесторов, которые хотят говорить о совершенствовании механизмов государственной поддержки. В частности, была упорядочена процедура предоставления определенных налоговых льгот для инвесторов по налогу на прибыль компаний и имущество предприятий.

На основании с региональным налоговым законодательством произошло снижение порогового значения стоимости инвестиционных проектов, прибыль от реализации которых может быть взята по сниженной ставке налога на прибыль компаний, с 700 млн рублей до 150 млн рублей, а также была введена градация по количеству периодов (лет) действия налоговых льгот на прибыль и на имущество в зависимости от объема вложенных инвестиций [3].

Снижена ставка по налогу на прибыль компаний, которые получают прибыль от реализации проекта и зачисляют в областной бюджет, до 14,0 % при соблюдении основного условия, стоимость инвестиционного проекта от 150 млн рублей и более в день обращения инвестора в налоговый орган. Для компаний - инвесторов, которые осуществляют на территории Самарской области инвестиционные проекты, стоимость которых колеблется от 150 до 550 млн рублей, была снижена ставка налога на прибыль компаний на 5 налоговых периода, от 550 млн рублей и больше – на 6 налоговых периодов. Такая льгота работает в отношении прибыли, которая была получена от реализации продукции в итоге осуществления инвестиционного проекта в начале отчетного периода, в котором была получена прибыль от реализации инвестиционного проекта, который должен был быть определен по данным налогового учета [5].

Для агентов особой зоны экономики промышленно - производственного типа в Ставропольском муниципальном районе Самарской области определена пониженная ставка налога за прибыль предприятий, который подлежит зачислению в областной бюджет, в размере 0 % на время до конца 2018 года, а далее постепенное повышение ее до 13,5 % к 2025 году.

Значимой задачей в современных условиях считается объединение и совершенствование системы привлечения инвестиций в областную экономику.

Большим препятствием для инвесторов, которые принимают решение о размещении своего бизнеса на территории области, считаются административные барьеры, при прохождении которых нужно для того, чтобы начать инвестиционную работу, особенно тогда, когда происходит оформление соответствующих документов, а именно получение разрешения на строительство или ввод объекта в эксплуатацию. Поэтому работа по

уменьшению таких процедур, и создание «одного окна» для того, чтобы выдавать соответствующие разрешения на строительство, а также выдача градостроительных планов земельного участка считается довольно актуальной [8].

Для того чтобы улучшить предпринимательский климат в сфере строительства, в том числе упрощения и усовершенствования административных процедур на всех стадиях осуществления строительства, начиная от стадии подготовки соответствующей документации и заканчивая вводом в эксплуатацию объектов капитального строительства, Администрацией Самарской области был утвержден План мероприятий («дорожная карта») – «Улучшение инвестиционного климата в сфере строительства на территории Самарской области».

Упрощение строительных процедур является основным шагом к улучшению инвестиционного климата, который может позволить уменьшить срок получения разрешения на строительство и затраты инвесторов на их прохождение.

Потенциальных инвесторов интересует, в основном, возможность возмещения издержек за подключение к источникам инфраструктуры инженерии, в т. ч. электроэнергетики, за средства областного бюджета.

Для того чтобы обеспечить комплексный подход для обустройства территории, которые предназначены под индустриальные парки, нужно привлечь операторов, на которых нужно возложить весь комплекс работ по формированию и организации земельных участков, а также по обеспечению их инфраструктурой.

Создание обустроенных индустриальных парков, промышленных площадок, готовых к организации бизнеса, может обеспечить приток в регион дополнительных инвестиций, увеличит номенклатуру выпускаемого товара, уменьшит социальную напряженность в регионе.

В сфере туризма дополнительной мерой государственной поддержки считается проведение проектных работ и проектирование инженерной инфраструктуры, для того, чтобы в дальнейшем привлечь инвесторов к реализации проекта по созданию туристско - рекреационного комплекса «Жигулевская жемчужина».

Основным инструментом урегулирования инвестиционного процесса в Самарской области считается региональный закон «Об инвестициях и государственной поддержке инвестиционной работы Самарской области» от 16 марта 2006 г. № 19 - ГД. В данном документе определены общие принципы государственной поддержки инвестиционной работы в Самарской области: равноправие инвесторов; доступная информация, которая нужна для того, что бы осуществить инвестиционную работу.

Закон Самарской области об инвестиционной работе, прежде всего, направлен на развитие инвестиционной работы на территории области, обеспечение равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной работы независимо от форм собственности.

На основании данного Закона можно определить правовые, экономические и социальные основы инвестиционной работы, формы и методы государственной поддержки субъектов инвестиционной работы на территории Самарской области. Действие данного Закона не может быть распространено на отношения, которые связаны с вложением инвестиций в банки и другие кредитные компании.

На сегодняшний день, в рамках современного развития экономики законодательная база об инвестициях имеет двоякое значение, причем, на всех уровнях, и федеральном, и на уровне субъектов. Наблюдается и вхождение в российскую правовую систему международных норм и правил, которые должны иметь преимущество перед отечественным законодательством в правоприменительной практике. Часто, когда разрабатывается национальное инвестиционное законодательство, может быть повторен передовой опыт правового регулирования похожих отношений в иных странах. Данная практика связана с тем, что происходит повышение инвестиции с привлечением европейского элемента [1, с. 201–215].

Кризисные явления, которые можно охарактеризовать при помощи современного экономического состояния государства, смогло найти концентрированное отображение в инвестиционной сфере. Первостепенной задачей является обоснование новых форм государственного урегулирования инвестиционной работы, которые соответствуют основным объективным законам развития рынка [7].

Необходимость урегулирования инвестиционной работы со стороны государства в России, в том числе и в Самарском регионе, экономически обусловлено и нужно, так как регулирование преследует цель формирования наиболее подходящих условий для инвестиционного процесса. Это, в первую очередь, – стимулирование тех этапов, где недостаточно рыночных механизмов, и предоставление свободной деятельности там, где излишне вмешательство государства. При этом государству необходимо отметить имеющиеся границы и добиться максимального результата, который оценивается с точки зрения национальных интересов.

Список использованной литературы

1. Андреев А. В. Инвестиционная деятельность в условиях перехода к рыночной экономике. М. : Дело, 2004. 465 с.
2. Дятлов С. А. Инвестиционная концепция развития России. СПб. : Питер, 2005. 236 с.
3. Зимин В. А. Взаимодействие органов местного самоуправления с населением и общественными организациями : монография. Самара, 2015.
4. Зимин В. А. Инвестиционный климат регионов Российской Федерации, его основные показатели // Теория и практика общественного развития. 2013. № 5. С. 296–298.
5. Зимин В. А. Инвестиционный проект: его финансирование и эффективность // Теория и практика общественного развития. 2013. № 3. С. 209–211.
6. Зимин В. А., Морозова Г. А. Политическая модернизация в Российской Федерации, ее особенности // Историческая и социально - образовательная мысль. 2014. Т. 6. № 6 - 1 (28). С. 235–238.
7. Зимин В. А. Система государственного и муниципального управления : учебно - методическое пособие. 2 - е изд., дополн.). Самара, 2010.
8. Ткаченко В. В., Зимин В. А., Ткаченко С. В. Сделки с недвижимостью : пособие для риэлтора. Самара, 2006.

© Макарова А. С., 2016

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях экономики после выплаты компанией всех необходимых налогов и получения чистой прибыли, перед менеджментом встает вопрос, на что потратить вырученные средства. Поскольку владельцами бизнеса являются инвесторы, стратегическая задача менеджмента должна строиться в интересах последних. Однако это не значит, что оптимальным вариантом будет максимальная выплата дивидендов акционерам, так как их интересуют не только единовременные дивидендные платежи, но и общая капитализация компании. Следовательно, некоторую часть нераспределенной прибыли необходимо реинвестировать, направлять на развитие бизнеса. Таким образом, дивидендная политика всегда выстраивается на основе компромисса между выплатой дивидендов и реинвестированием.

Существуют определенные факторы влияния, которые стоит учитывать при принятии решения о распределении чистой прибыли.

Во - первых, инвестиционные возможности компании. Если у организации имеются прибыльные проекты, часто их финансирование за счет нераспределенной прибыли будет предпочтительнее для инвесторов, чем получение дивидендов. На сегодняшний день в РФ наибольшая доля реинвестирования(до 100 %) у быстрорастущих компаний, которые испытывают большие потребности в финансировании капитальных вложений.

Вторым фактором влияния на распределение прибыли являются условия привлечения заемного капитала. Если рассортировать финансовые инструменты компании для осуществления инвестиционной деятельности по степени доступности и привлекательности, то наиболее удобным инструментом будет именно чистая прибыль. В ситуациях, когда ее начинает не хватать, компания прибегает к заемным источникам финансирования. В отдельных случаях, когда на рынке капитала низкие процентные ставки, а у компании хорошие кредитные возможности и устойчивая финансовая позиция, она может позволить себе одновременно выплату дивидендов и кредитование инвестиционных проектов за счет чистой прибыли. В обратной же ситуации, наиболее рациональным решением будет использование нераспределенной прибыли, как менее затратного источника финансирования, для развития бизнеса.

Следующим фактором выступает «профиль» предпочтения акционеров. Как уже было сказано выше, инвесторы, приобретая акции определенной компании, ожидают некоторую структуру дохода от данного финансового вложения. Покупая акции быстрорастущих компаний (в России на сегодняшний день такими являются компании в сфере электроники и интернет - технологий) инвесторы ожидают стремительный рост стоимости бизнеса и, как следствие, рост котировок приобретенных акций. В данном случае они будут согласны

совсем не получать дивиденды на всем периоде бурного роста компании. В обратной ситуации, покупая акции крупной стабильной компании, инвестор предполагает получать стабильный дивидендный доход. В отсутствие такого инвестор, скорее всего, продаст акции, а так как подобным образом поступят многие, цена на акции компании упадет. Данная ситуация будет идти вразрез с главной целью менеджмента – увеличением капитализации компании и улучшением благосостояния своих акционеров.

Также на предпочтения акционеров могут влиять законодательные нормы, принятые в определенной стране, что является четвертым фактором, влияющим на распределение чистой прибыли предприятия. Например, благодаря особенностям налогообложения в Соединенных Штатах дивидендные выплаты облагаются более высоким налогом, чем прирост капитала компании. Таким образом, инвесторы, скорее всего, будут больше заинтересованы в приросте стоимости своих акций, нежели в получении дивидендов, чтобы не потерять средства на разнице налоговых ставок. Что касается налогообложения дивидендов в России, то стандартная ставка налога с таких выплат указана в четвертом пункте 244 статьи Налогового кодекса и составляет 9 процентов. Налог на прирост капитала вообще отсутствует в России с 2011 года.

Рассмотрев влияние всех вышеперечисленных факторов можно сделать вывод, что распределение чистой прибыли компании сопряжено с решением множества задач. Для эффективного распределения необходимо учитывать мнения всех инвесторов, соблюдать требований законодательства. Значимость принятых решений возрастет в условиях экономической нестабильности экономики, что характерно для российской экономики в настоящее время.

© Медведева Т.В., 2016

Мержанова В.Д., Костов Е. М.
магистранты 1 - го года обучения
факультет технологического менеджмента и инноваций,
Университет ИТМО,
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Потребность в инновационном развитии отражается в большинстве современных экономических концепций [1]. На рубеже веков в ведущих странах мира сформировался фундамент “новой” экономики, базирующейся на знаниях. Мировое сообщество на сегодняшний день активно переходит в стадию развития экономики, которая называется “Экономика, основанная на знании” (Knowledge based economy). Формирование данной экономики становится сегодня одним из основных стратегических приоритетов как развитых, так и развивающихся стран.

Теорию инновационной экономики создал австрийский экономист Йозеф Шумпетер в начале XX века. Он занимался изучением вопросов экономического развития и роста, и в

своей книге «Теория экономического развития», изданной в 1911 году, первый ввел различия между этими понятиями.

Отличие между ростом и развитием Шумпетер пояснил так: "Поставьте в ряд столько почтовых карет, сколько пожелаете — железной дороги у вас при этом не получится" [7]. Экономический рост — это количественные изменения - увеличение производства и потребления одних и тех же товаров и услуг со временем. Экономическое развитие — это положительные качественные изменения, новшества в производстве, в продукции, в услугах, в управлении, в экономике в целом — то есть инновации.

Некоторые исследователи (Э. Тоффлер, Ф. Фукуяма, Д. Белл, Дж. Нейсбитт и др.) считают, что для большинства развитых стран в современном мире именно инновационная экономика обеспечивает мировое экономическое превосходство страны, которая её создает.

Инновации являются основной формой превращения знаний в благосостояние и представляют собой ключевую характеристику экономики, основанной на знании.

Как показывают исследования экономистов, инновации сегодня – основной источник экономического роста и важнейший фактор конкурентоспособности предприятий, регионов и национальных экономик. Экономический рост развитых стран в последние два десятилетия более чем наполовину обусловлен инновациями.

Экономическое развитие представляет собой многоплановый процесс, охватывающий экономический рост, создание сектора инновационной экономики и венчурного бизнеса, структурные сдвиги в экономике, рост производительности труда и качества жизни населения. Эффективность процессов развития во многом определяется эффективностью государственного регулирования экономики, эффективностью самого государства и его институтов.

Общими для всех стран с растущей и развивающейся экономикой являются эффективное управление, эффективность инновационной системы, высокая конкурентоспособность экономики, стабильный рост ВВП и ВНД в долгосрочном периоде, повышение качества жизни населения.

В рамках реализации концепции развития экономики остановимся на теме развития инновационной экономики в России.

«В соответствии со Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года целями долгосрочного развития России являются обеспечение высокого уровня благосостояния и качества жизни граждан, закрепление геополитической роли страны как одного из лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня» [6]. Единственно возможным способом достижения указанных целей долгосрочного развития России является переход экономики к инновационной модели развития, т.е. переход к экономике, основанной на знании.

Развитие инновационной экономики для России крайне актуально, т.к. Россия в развитии собственной экономики отстала от ведущих стран. Более того, если Россия планирует выход на новые мировые рынки, то именно инновационный рост может ей обеспечить такую возможность, т.к. инновации предполагают создание новых товаров, а значит, и создание новых рынков, при этом создавать рынки и занимать на них лидирующие позиции проще, чем пытаться закрепиться на уже существующих рынках с жесткой конкуренцией.

Основу финансирования новых технологий в экономически развитых странах составляет венчурный капитал и венчурное финансирование. Но особое значение имеет не только

финансирование собственно знаний, но и превращение знания в эффективное производство.

О достаточно высоком потенциале российского инновационного сектора свидетельствует то, что в последние годы в России активно открываются исследовательские центры крупнейших международных корпораций [5]. За последние 8 - 10 лет в стране активно развивалась инфраструктура венчурного рынка - создавались фонды и бизнес - инкубаторы, акселераторы, увеличивалось число бизнес - ангелов. Так, например, количество действующих фондов на 2015 год составило 337 и с каждым годом этот показатель растет, (в сравнении с 2011 годом их количество увеличилось почти в 2 раза) [4].

Главная цель этих центров - объединить на одной площадке разных участников инновационного процесса: авторов идеи, изобретателей с экспертами, консультантами, менеджерами, производственниками, финансистами и предпринимателями. Есть и вторая задача - поддерживать все эти наукоемкие проекты на самой сложной, первой стадии их развития, не дать им завянуть от нехватки средств, знаний, экспертизы, а порой - от жестоккой, недобросовестной конкуренции.

Главным показателем эффективности таких центров может служить степень выживаемости резидентов до завершения всей программы инкубации. Она составляет: в США 87, Европе 88, России – 27 % [4]. Конечно, это мало, но Россия только начинает осваивать инновационные технологии.

На данный момент существует значительное отставание России от западных стран в области создания венчурного финансирования. Среди причин, которые мешают такой фонд создать, бизнесмены чаще всего называют нехватку специалистов, отсутствие информации и неопределенность правовых вопросов, а также непонимание со стороны контролирующих органов.

Для того чтобы преодолеть отставание от западных стран, проводятся различные мероприятия.

Так, например, в мае 2013 года в России был запущен проект "Практика создания корпоративных венчурных фондов (КВФ) в российских компаниях" (при участии минэкономразвития и РВК). Его цель - дать менеджерам знания о том, что собой представляет корпоративное венчурное инвестирование, какие задачи способно решить и как устроен его механизм [3].

На российском венчурном рынке создана первая профильная Ассоциация управляющих директоров фондов венчурных и прямых инвестиций (АДИФ) [2].

Так же на рынке осталась довольно большая группа инвесторов, которые видят в текущей довольно сложной экономической ситуации новые возможности для инвестирования. Речь идет о направлениях, которые благодаря кризису могут получить дополнительный импульс к развитию - например, импортозамещающие технологии.

К глобальным мероприятиям, которые можно предложить, для изменения ситуации в положительную сторону, относится структурная перестройка экономики. Сейчас на достаточном уровне развит только ТЭК, и соответственно только он может «впитывать» в себя различные инновации. А необходимо создание сложной индустриальной базы, способной внедрять в себя различные венчурные разработки.

Венчурное инвестирование в России и в мире – это реально действующий и развивающийся механизм, за которым большое будущее, о чем свидетельствуют уже не единичные истории успеха российских и мировых предпринимателей.

Список использованной литературы

1. Василенок В.Л., Шапиро Н.А. Методологические аспекты содержания курса «Современные экономические концепции» / Василенок В., Шапиро Н. // Вопросы экономики. 2012. № 4. С. 154 - 157.
2. Носкова Е. «Директора сплотились» [Электронный ресурс] / Российская Бизнес - газета – Инновации. – Электрон. журн. – 2015. №994 (15). режим доступа к журн.: <http://rg.ru/2015/04/21/direktor.html>
3. Носкова Е. «Компании создадут свои фонды» [Электронный ресурс] / Российская Бизнес - газета – Инновации. – Электрон. журн. – 2014. №931 (2). режим доступа к журн.: <http://rg.ru/2014/01/21/fondi.html>
4. Обзор рынка [Электронный ресурс] / Аналитический отчет РВК по итогам обзора рынка российских венчурных фондов за I – III квартал 2014 года. режим доступа к отчету: <https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics.pdf>
5. Развитие инновационной составляющей экономики России: перспективы и роль экономической политики [Электронный ресурс] / Интерфакс - Центр экономического анализа. режим доступа к отчету: http://www.buzdalin.ru/text/innovation_rus.pdf
6. Стратегия развития отрасли венчурного инвестирования в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Отчет / Аналитические материалы РВК / Декабрь 2015 г. режим доступа к отчету: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/RVC_vc_strat_draft.pdf
7. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. - ISBN 978 - 5 - 699 - 19290 - 8

© Мержанова В.Д., Костов Е. М., 2016

Месхия А.Т.

студентка 2 курса факультета информационных технологий
и техносферной безопасности
Российского государственного социального университета,

Поворина Е.В.

к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и кадровой
политики Российского государственного социального
университета, г. Москва, Российская Федерация

КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ РАБОТЫ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ

Для повышения эффективности работы кадровых служб предприятий необходимо использовать информационные технологии и, соответственно, осуществить компьютеризацию работы кадровой службы.

Начнем с определения компьютеризации. Компьютеризация – процесс внедрения электронно - вычислительной техники в различные сферы человеческой деятельности. [3] Цель компьютеризации – облегчить доступ к информации и работу с ней.

Обозначим сферу применения информационных технологий. Надо отметить, что в последнее время идет смена профессиональных стереотипов. Идут интенсивные изменения в сферах человеческой деятельности. Предприятиям и организациям труднее работать без технологической поддержки. Инструменты, которые направлены на автоматизацию кадровой деятельности, позволяют построить эффективный процесс управления персоналом. [2]

Одной из особенностей информатизации кадрового обеспечения является формализация, а также упорядочение принимаемых службой решений. [4] Чтобы кадровая служба эффективно работала, нужны не только качественные информационные системы, но и сотрудники кадровой службы, которые могли с этой системой работать. Сотрудник кадровой службы должен быть высококвалифицированным работником, понимать и работать с современными информационными компьютерными технологиями, так как ошибки в работе кадровой службы приводят к потерям, в том числе и финансовым.

Чтобы кадровые службы эффективно работали, создаются информационные системы. Такое программное обеспечение может нести в себе несколько функций, основными из которых являются: управление трудовыми ресурсами; расчеты с персоналом; планирование отпусков сотрудников и ведение историю отпусков; планирование штатных расписаний с формированием должностных инструкций; хранение персональных данных о сотрудниках. [10]

Существуют системы управления трудовыми ресурсами, которые обозначаются аббревиатурой HRMS (Human Resource Management Systems),

которые позволяют охватить практически все уровни управления организацией, такие как: стратегический, тактический, оперативный.

На сегодняшний день идет активная автоматизация работы кадровых служб. Рынок услуг предприятиям и организациям в области программных продуктов для кадровых служб становится все более насыщенным, а услуги все более доступными. [1, с.170; 7, с. 118; 8, с. 40; 9, с. 86] Программные продукты для кадровых служб можно разделить на следующие основные группы:

1. Информационно - справочные системы.

Информационно - справочная система предназначена для быстрого поиска данных по специальному запросу и подачи сведений в удобном формате [11] Основными задачами информационно - справочной системы является сбор, обработка для дальнейшего хранения и предоставление сведений пользователям по соответствующим запросам. Вид и содержание предоставленной информации формируется под воздействием накопленных в справочных хранилищах данных. Кадровыми службами предприятий и организаций востребованы документально - фактографические информационно - справочные системы. Документальный тип системы осуществляет подачу хранящихся в ней сведений в форме документов: законодательных актов, положений, сертификатов и так далее. Фактографический тип системы основаны, например, на принципе поиска искомым сведений в своем хранилище. Более сложные фактографические типы систем используют в

своей работе смысловую обработку имеющихся у них данных. Так, они способны, например, выбирать только нужные сведения (факт, абзац) из общего текста документа.

2. Программы, автоматизирующие отдельные участки функционирования кадровой службы.

Специализированные программы обеспечивают обработку и анализ определенных данных, например, таких как: расчет заработной платы; аттестация; оценки обучения и развития; кадровый учет; тестирования. Данные

продукты наиболее часто используются в деятельности небольших предприятиях и организаций, а также в деятельности индивидуальных предпринимателей.

3. Специализированные комплексные HRM системы.

Данные системы могут автоматизировать все области деятельности кадровой службы предприятия, организации: кадровый документооборот; информационное самообслуживание; организационный менеджмент; расчет зарплаты; кадровый учет и др. Наиболее известны на рынке системы "БОСС - Кадровик", "Галактика ERP: Контур управления персоналом" и др. программы.

4. Модули в составе комплексного продукта для обеспечения работы предприятия.

HRM - модули по функционалу не уступают HRM системам, а по некоторым параметрам даже превосходят их. Но у этих систем есть определенные недостатки, которые влияют на выбор систем предприятием. К ним можно отнести высокую стоимость владения системой, которая определяется стоимостью закупки ПО, внедрения, эксплуатации технической поддержки, долгий срок внедрения системы, зависимость кадровых служб от внедрения систем в других подразделениях и т. п. [4]

Важно во время обновлять автоматизированные системы. При функционировании данных систем появляется возможность тщательного контроля и поддержки принятия решений. Они совершенствуют работу сотрудников. Это происходит из-за наличия единого информационного пространства, высокой функциональности и производительности.

Каждое предприятие, организация, которая хочет обратиться к этим системам, должна детально их изучить, посмотреть какие возможности может предоставить та или иная система. Системы должны отвечать нужным современным стандартам, такие как:

1. Доступный графический интерфейс пользователя.
2. Высокий уровень защищенности от несанкционированного доступа.
3. Качественная работа локальной сети (возможность использования множеством пользователей).
4. Обработка оперативной информации в режиме реального времени.
5. Возможность аутентификации и разграничения прав пользователей. Предоставление доступа к информации в зависимости от должностных обязанностей сотрудника. [2]

Использование новых технологий повышает эффективность любого предприятия и организации. Однако важно не ошибиться при выборе информационной системы. Необходимо рассмотреть ключевые этапы, которые могут определить успешность проекта автоматизации в целом. В первую очередь, необходимо сравнить начальные функциональные возможности систем с задачами, которые предстоит решать кадровой службе. На этом этапе необходимо правильно оценить продукт, например, степень легкости его адаптации (гибкости) к специфическим требованиям будущих пользователей.

Необходимо обратить внимание на такие показатели, как быстрдействие, простота использования, надежность и др.

Следующим этапом, который необходимо выделить, является приспособление продукта к требованиям национального законодательства. Спросом пользуются только тем программы, которые могут качественно работать на российских предприятиях. Это надо обязательно учитывать. Если эта программа хорошо работает за рубежом, это не значит, что она будет качественно работать на российском предприятии.

Последним этапом, о котором хотелось бы упомянуть, является соотношение цены и полезного функционала системы. Если цена высокая, то такую программу могут себе позволить только большие фирмы. Достаточно часто заказчик первоначально обращает внимание только на стоимость программного продукта и именно по этому критерию определяет свой выбор. Необходимо учитывать, что конечная стоимость системы включает в себя не только стоимость программного продукта, но и полную стоимость программного обеспечения, послепроектного сопровождения системы и консультационных услуг. В связи с чем, стоимость внедрения системы (программы) может существенно превышать стоимость самой программы.

На эффективность функционирования системы большое влияние оказывает команда специалистов по внедрению и поддержке информационного продукта. Если консультанты компании - поставщика имеют небольшой опыт и нехватку знаний, то лучше не доверятся такой компании, так как эти факторы оказывают непосредственное влияние на качество внедрения, общая удовлетворенность, сроки выполнения проекта и решение поставленных задач.

Необходимо при выборе компании - поставщика посмотреть, сколько проектов было внедрено, были ли они успешными, уточнить репутацию компании на рынке.

Проведем сравнение некоторых программ.

Компьютерная программа «Фараон» позволяет автоматизировать делопроизводство, вести учет любых кадровых операций, предлагает удобные инструменты для планирования и анализа управления персоналом. Отличительными чертами «Фараона» является ее наглядность и гибкость.

Система «Фараон» может: использовать современные компьютерные технологии; оперативно решать поставленные задачи; вести делопроизводство согласно законодательству; получать любую информацию о персонале; построение организационной структуры. [10]

Системы «БОСС - Кадровик» и «Oracle» предназначены для крупных и средних предприятий и организаций, так как они дороги в использовании (внедрение в организацию и обслуживание) и в приобретении. [4, 5]

Также стоит обратить внимание на аренду кадрового программного обеспечения. Это прекрасная возможность для небольших компаний и компаний, которые только начали свое развитие.

Информационные технологии произвели революцию в сфере управления кадрами. Благодаря им можно быстро обратиться к базе данных по кадровым ресурсам предприятия, организации; осуществить отбор данных по заданным критериям; существенно повысить уровень и скорость принятия управленческих решений.

Список использованной литературы

1. Вапнярская О.И., Поворина Е.В. Подходы к обеспечению доступности услуг в регионе // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 1 (16). С. 164 - 172.
 2. Информационные технологии в управлении // О персонале. URL: [http:// opersonale.ru / upravlenie - personalom / upravlenie - personalom - upravlenie - personalom / informacionnyie - tehnologii - v - upravlenii.html](http://opersonale.ru/ upravlenie - personalom / upravlenie - personalom - upravlenie - personalom / informacionnyie - tehnologii - v - upravlenii.html) (дата обращения: 3.05.2016)
 3. Компьютеризация // Википедия: Свободная энциклопедия. URL: [https:// ru.wikipedia.org / wiki / Компьютеризация](https://ru.wikipedia.org/wiki/Компьютеризация) (дата обращения: 29.04.2016)
 4. Маковецкий В., Обьедков И. Использование информационных технологий для повышения эффективности работы кадровых служб организаций. // Кадровик. Кадровое делопроизводство. 2011. №9. URL: [http:// www.hr - portal.ru / article / ispolzovanie - informacionnyih - tehnologii - dlya - povysheniya - effektivnosti - raboty - kadrovyyh - sluzhb](http://www.hr - portal.ru / article / ispolzovanie - informacionnyih - tehnologii - dlya - povysheniya - effektivnosti - raboty - kadrovyyh - sluzhb) (дата обращения: 30.04.2016)
 5. Официальный сайт Oracle // URL: [http:// www.oracle.com / ru / index.html](http://www.oracle.com/ru/index.html) (дата обращения: 29.04.2016).
 6. Платформа «БОСС» // URL: [http:// boss.ru /](http://boss.ru/) (дата обращения: 27.04.2016).
 7. Поворина Е.В. Концепция доступности услуг: теоретические и практические аспекты // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 3 (18). С. 115 - 119.
 8. Поворина Е.В. Факторы формирования структуры предложения на рынке услуг B2B // Сервис в России и за рубежом. 2011. № 3 (22). С. 33 - 42.
 9. Поворина Е.В. Развитие рынка услуг предприятиям и организациям в Российской Федерации // Сервис в России и за рубежом. 2011. № 2 (21). С. 83 - 98.
 10. Пономарева Н.Г. Современные требования к кадровой службе (отделу) // xliby.ru. Интернет библиотека. URL: [http:// xliby.ru / delovaja _ literatura / sovremennye _ trebovaniya _ k _ kadrovoi _ sluzhbe _ otdelu / index.php](http://xliby.ru/delovaja_literatura/sovremennye_trebovaniya_k_kadrovoi_sluzhbe_otdelu/index.php) (дата обращения: 29.04.2016)
 11. Филатов И. Информационно - справочная система: виды и примеры // fb.ru URL: [http:// fb.ru / article / 147739 / informatsionno - spravochnaya - sistema - vidyi - i - primeryi - chto - eto - takoe - - - informatsionno - spravochnaya - sistema#image454227](http://fb.ru/article/147739/informatsionno-spravochnaya-sistema-vidyi-i-primeryi-chto-eto-takoe---informatsionno-spravochnaya-sistema#image454227) (дата обращения: 29.04.2016)
- © Месхия А.Т., Поворина Е.В., 2016

Милявская В.И.

ЭФК - 41

Вологодский государственный университет

АНАЛИЗ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ООО «ЭХОТЕХСЕРВИС»

Проблема управления финансовыми ресурсами в настоящее время является значимой для любого предприятия или организации, вне зависимости от их отраслевой принадлежности, масштабов и прочих факторов. В условиях рыночной экономики этот вопрос является центром внимания, как для исследователей - теоретиков, так и для практиков - руководителей предприятий и организаций. Разработаны достаточно

эффективные технологии, методы и способы управления финансовыми ресурсами, но в то же время продолжают существовать нерешенные проблемы и «слабые места».

Финансовые ресурсы представляют собой сложную систему, состоящую из множества элементов и испытывающую влияние разного рода факторов, что обуславливает необходимость ее изучения в структуре, организации и с точки зрения управления.

Кроме того, необходимо учитывать, что в управлении финансовыми ресурсами на современном предприятии происходят изменения, вызванные различными причинами и представляется важным отслеживать эти трансформации и контролировать их.

Таким образом, все вышесказанное определило актуальность исследования управления финансовыми ресурсами предприятия.

Целью данной статьи является исследование теоретических основ финансовых ресурсов и совершенствование эффективности управления финансовыми ресурсами на предприятии.

В соответствии с поставленной целью исследования определены следующие его задачи:

- рассмотреть понятие «финансовые ресурсы» и их классификацию;
- раскрыть методический инструментарий управления финансовыми ресурсами предприятия;
- изучить критерии и показатели эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия;
- проанализировать финансовые ресурсы предприятия;
- оценить эффективность управления финансовыми ресурсами на предприятии;
- разработать предложения, направленные на совершенствование управления финансовыми ресурсами предприятия.

Вопросам исследования экономической сущности и природы финансовых ресурсов занимались многие исследователи, однако за последние годы и до сих пор не сформирована единого подхода к определению сущности финансовых ресурсов. Это объясняется разногласиями во взглядах различных ученых на эту проблему, а также сложностью экономической категории «финансовые ресурсы».

Так, Г.В. Савицкая [3, с.118] определяет финансовые ресурсы как источники средств предприятий, направляемых на формирование его активов, то есть это денежный капитал, используемый предприятием для формирования своих активов и осуществления производственно - финансовой деятельности для получения доходов, и прибыли.

По мнению О.А. Толпегинной [5, с.156], финансовые ресурсы – это собственные и приравненные к ним средства и финансовые активы, доступные для бизнеса на правах собственности, в рамках действующего законодательства.

Финансовые ресурсы организации для осуществления всех видов деятельности и по характеру источников формирования разделяются на собственные, заемные и привлеченные [3, с.6].

Заботясь о финансовой устойчивости и стабильности, предприятию особенно важно эффективно применять эффективные методы управления финансовыми ресурсами.

При планировании финансовых ресурсов предприятия могут применяться следующие методы: нормативный, расчетно - аналитический, балансовый, метод оптимизации плановых решений, экономико - математическое моделирование и др. [1, с.315]

Кроме того, в системе управления финансовыми ресурсами предприятия важную роль играют концепция стоимости капитала, концепция стоимости денег во времени и концепция учета влияния фактора инфляции.

Составной частью механизма управления финансовыми ресурсами предприятия является анализ показателей управления финансовыми ресурсами предприятия. В процессе использования системы анализа определяются различные относительные показатели, характеризующие отдельные результаты формирования и использования финансовых ресурсов предприятия [4, с.205].

Объектом исследования выбрано предприятие ООО «ЭкоТехСервис».

ООО «ЭкоТехСервис» зарегистрировано 10 июля 2013 года, в М ИФНС № 11 по Вологодской Области. Предприятие занимается несколькими видами деятельности, такими как: уборка территории и аналогичная деятельность, производство санитарно - технических работ, прочая оптовая торговля, производство прочих строительных работ, предоставление прочих услуг.

Согласно данным «Отчета о финансовых результатах» за период 2013 - 2015 г.г. у предприятия увеличились все показатели, показатель чистой прибыли увеличился на 72,3 %, что свидетельствует о повышении эффективности работы организации.

Анализ бухгалтерского баланса показал, что за период 2013 - 2015 г.г. предприятие увеличило активы практически в 2 раза, основную долю в активах занимают оборотные активы, что свидетельствует о рациональности вложения активов, при этом основную долю в составе оборотных активов занимает дебиторская задолженность. Увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям либо об увеличении объемов продаж, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей.

За период 2013 - 2015 г.г. предприятие ООО «ЭкоТехСервис» увеличило показатель собственного капитала в 2 раза за счет увеличения нераспределенной прибыли, увеличение собственного капитала предприятия является позитивным фактором и свидетельствует о росте его финансовой устойчивости.

В структуре краткосрочных заемных средств основную долю занимает кредиторская задолженность, которая за период 2013 - 2015 г.г. увеличилась на 64 % . Увеличение кредиторской задолженности связано прежде всего с ростом задолженности перед поставщиками и подрядчиками, поскольку данная статья составляет основную долю кредиторской задолженности.

Анализ производственно - хозяйственной деятельности ООО «ЭкоТехСервис» показал, что за исследуемый период 2013 - 2015 г.г. значения показателей прибыли увеличиваются, что свидетельствует о эффективном управлении прибылью компании. Однако для поддержания темпов роста прибыли, и увеличения финансовых ресурсов анализируемому предприятию предлагается внедрение программного обеспечения по управлению финансовыми ресурсами организации.

В настоящее время в организации ООО «ЭкоТехСервис» основным методом, используемым для расчета с поставщиками и покупателями, является метод экономически обоснованных затрат, включаемых в состав себестоимости услуг. В организации ООО «ЭкоТехСервис» для расчета тарифа используют в своей

практике электронные таблицы Excel. Данный подход приводит к следующим проблемам:

- Трудоемкость поддержки единых справочников и методической последовательности расчетов из-за дублирования источников информации;
- Трудоемкость обновления данных для расчетов периода регулирования при использовании модели базового периода;
- Риск потери информации (невозможность вернуться к предыдущим шагам в любой момент времени), ошибки в формулах в связи с потерей связи между источниками данных в формулах, снижение достоверности вследствие отсутствия преемственности систем обработки и хранения информации и др.

Учитывая вышеизложенное, анализируемому предприятию ООО «ЭкоТехСервис» предлагается внедрение автоматизированной системы управления комплексной автоматизированной системы Oracle Financial Analyzer (Финансовый Анализатор).

Финансовый Анализатор представляет собой распределенное приложение для формирования управленческой отчетности, финансового анализа, ведения бюджета, планирования и прогнозирования. Объединяя централизованный источник управленческих данных с мощными аналитическими возможностями, Финансовый Анализатор позволяет принимать, контролировать и оценивать решения на всех уровнях организации. Система поддерживает выполнение таких финансовых функций, как контроль затрат, анализ эффективности, оценка возможностей и формирование будущей стратегии.

Главный экономический эффект от внедрения средств автоматизации заключается в улучшении экономических и хозяйственных показателей работы предприятия, в первую очередь за счет повышения оперативности управления и снижения трудозатрат на реализацию процесса управления финансовыми ресурсами, то есть сокращения расходов на управление финансовыми ресурсами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1.Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. - М.: Омега - Л, ООО «Эльга», 2011. — 768 с.
- 2.Прохорова И. А. Сущность финансовых ресурсов, их значение для компании // Проблемы современной экономики: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — С. 6 - 9.
- 3.Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 649 с.
- 4.Савцова, А. В. К вопросу об управлении финансовыми ресурсами коммерческих организаций [Текст] / А. В. Савцова // Вестник Северо - Кавказского федерального университета. - 2012. - № 4. - С. 205 - 207.
5. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт, 2013. - 672 с.

© Милявская В.И., 2016

НОРМАТИВНО - ПРАВОВАЯ БАЗА В ОБЛАСТИ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В данной статье рассмотрены и изучены документы нормативно - правовой базы касающиеся финансирования со стороны государства объектов строительства в случае государственно - частного партнёрства. Выявлены узкие места и обозначена актуальность последующих исследований области финансирования объектов ГЧП.

Ключевые слова: государственно - частное партнёрство, субсидии, государственная помощь, целевое финансирование.

In this article considered and studied the documents of the legal framework concerning the financing of the state of construction of objects in the case of public - private partnership. Are revealed bottlenecks and the urgency indicated by subsequent research funding PPP projects.

Keywords: public - private partnerships, subsidies, state aid, targeted financing.

Формирование государственно - частного партнерства в нашей стране – молодое и перспективное направление, которое требует всестороннего изучения, также и в части финансирования инвестиционных проектов, особенно в нынешнем положении отечественной экономики.

Изучая вопрос государственно - частного партнёрства (ГЧП) следует обратить внимание на аспекты финансирования инвестиционного проекта. В ФЗ - 224 от 13.07.2015 "О государственно - частном партнерстве, муниципально - частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" чётко указано, что финансирование объекта – это задача частного партнёра, в то время, как публичный партнер (в лице государства) может частично ассигновать объект строительства (эксплуатации, технического обслуживания) из бюджетных средств в форме субсидий.

Под субсидиями подразумеваются бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня, юридическому или физическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов.

Следует отметить, что в последней редакции Бюджетного кодекса статьи 6 «Понятия и термины...» определения субсидий нет. В статье 78 определены цели субсидий юридическим и физическим лицам – возмещение недополученных расходов и (или) финансового обеспечения (возмещения) затрат в связи с производством товаров, работ, услуг. Вышеуказанное определение, ранее использовавшееся в БК РФ, на данный момент регламентировано в Приказе Минсельхоза РФ № 75 "Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету государственных субсидий и других видов государственной помощи в сельскохозяйственных организациях"[5,4].

Отсутствие понятия может показаться незначительным, однако наличие узкого места в нормативных документах может способствовать обходу законодательства, разногласиям субъектов предпринимательства и власти.

Рассматривая виды финансирования со стороны частного партнёра можно выявить несколько способов: 1) из собственных средств; 2) с помощью заёмных средств; 3) софинансирование затрат через бюджетные субсидии.

Для учёта средств бюджетных субсидий было разработано Положение по бухгалтерскому учёту 12 / 2000 «Учёт государственной помощи», которое регламентирует организацию учёта целевых средств. Документ устанавливает правила формирования информации о получении и использовании государственной помощи, предоставляемой коммерческим организациям (кроме кредитных организаций), являющимся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, и признаваемой как увеличение экономической выгоды конкретной организации в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества).

Согласно ПБУ отражение средств полученных по целевому финансированию происходит на пассивном счёте 86 «Целевое финансирование».

Для целей бухгалтерского учета бюджетные средства (субвенции и субсидии) подразделяются на:

- средства на финансирование капитальных расходов, связанных с покупкой, строительством или приобретением иным путем внеоборотных активов (основных средств и др.).
- средства на финансирование текущих расходов. К ним относятся бюджетные средства, отличные от предназначенных на финансирование капитальных расходов [1,2].

В зависимости от направления и меры получения средств, в бухгалтерском учёте имеются некоторые различия в организации.

Информация о государственной помощи формируется независимо от вида предоставленных ресурсов (в виде денежных средств или (и) в виде ресурсов, отличных от денежных средств).

Также следует отметить, что в нормативно - правовой базе нет определения целевого финансирования. Может быть предложено такая формулировка понятия: *целевое финансирование – это направленное, контролируемое предоставление денежных, имущественных ресурсов, которое может быть произведено от разных субъектов экономической деятельности на строго обусловленные цели.*

В целом учёт государственных средств в области бухгалтерского учёта прописан полно и последовательно.

Средства целевого финансирования в налоговом учёте РФ регламентированы во второй части Налогового кодекса. Однако, в связи с изменениями в законодательных актах, методических указаниях к тем или иным статьям некоторые интересующие аспекты налогообложения отсутствуют либо неясно интерпретированы, в частности учёт налога на добавленную стоимость.

Доходы в виде средств целевого финансирования не учитываются в налогооблагаемой базе налога на прибыль, однако, если обратиться к Кодексу в ст. 251, п.1, пп.14 для юр. лиц можно отнести только средства в виде инвестиций, полученных при проведении инвестиционных конкурсов (торгов) в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. Все остальные виды относятся к казённым, бюджетным учреждениям, НКО, а к частному сектору всего несколько.

Важной особенностью налогового учёта ЦФ является то, что ст. 251 НК РФ обязывает вести отдельный учёт доходов / расходов, полученных / произведённых в рамках целевого финансирования. В противном случае средства будут отнесены к налогооблагаемой базе. [2,268]

В статье 256 - Амортизируемое имущество, п. 2, пп.3 указано, что имущество, приобретенное (созданное) за счет бюджетных средств целевого финансирования не подлежит амортизации. В данном случае наблюдается расхождение организации бухгалтерского и налогового учёта, т.к. в бухгалтерском учёте имущество, полученное / созданное за счёт средств ЦФ, амортизируется.

Что касается налога на добавленную стоимость, то в документе не было выявлено определённых правил по регламентации отношений между данным налогом и имуществом, услугами, работами, полученными посредством целевого финансирования. В приказе МНС РФ от 20.12.2000 № БГ - 3 - 03 / 447 который вносил методические рекомендации по применению 21 главы НК РФ «Налог на добавленную стоимость» имелись положения по данному вопросу, которые утверждали то, что *налогом не облагалось* имущество, услуги приобретённые бюджетными средствами, через целевое финансирование и т.п. Также входящий НДС к *вычету не подлежал*, а учитывался в стоимости объекта ЦФ и погашался не за счёт средств бюджета, а за счёт тех же средств ЦФ, но этот приказ утратил силу и был отменён. Новых методических указаний в данной области не выявлено и таким образом учёт НДС при целевом финансировании не может быть реализован оптимально для субъекта - получателя, а вызывать финансовые трудности. [4,31]

В бухгалтерской отчетности организации подлежит раскрытию, как минимум, следующая информация в отношении государственной помощи:

- характер и величина бюджетных средств, признанных в бухгалтерском учете в отчетном году;
- назначение и величина бюджетных кредитов;
- характер прочих форм государственной помощи, от которых организация прямо получает экономические выгоды;
- не выполненные по состоянию на отчетную дату условия предоставления бюджетных средств и связанные с ними условные обязательства и условные активы.

Изучив формы бухгалтерской отчетности, можно сделать вывод, что наиболее информативным и ёмким является раздел «Государственная помощь» в пояснении к бухгалтерскому балансу и отчёту о финансовых результатах (пояснительной записке). Существует также и обособленный отчёт о целевом использовании полученных средств, но он относится только к НКО.

Налогоплательщики, получившие имущество (в том числе денежные средства), работы, услуги в рамках благотворительной деятельности, целевые поступления или целевое финансирование, по окончании налогового периода представляют в налоговые органы по месту своего учета *отчет о целевом использовании полученных средств* в составе налоговой декларации по налогу.

Изучив нормативно - правовые документы касающиеся области целевого финансирования бюджетных средств можно отметить:

- ✓ Полноту регламентации ведения бухгалтерского учёта бюджетных средств;
- ✓ Отсутствие методических документов в области налогообложения добавленной стоимости;
- ✓ Отсутствие определений важных категорий в НПБ, таких как субсидии и целевое финансирование.

В работе был представлен возможный вариант термина «целевое финансирование», а что касается определения «субсидии», то предыдущий вариант ранее использовавшийся в БК РФ наиболее полно описывает данную категорию.

Исследование данной области требует дальнейшего изучения, выявления проблематики и предложения решений.

Список использованной литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 13 / 2000 «Учёт государственной помощи» [Электронный ресурс] : утв. приказом Минфина России от 16.10.2000 № 115н // Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) [Электронный ресурс] : утв. Президентом РФ от 05.08.2000 №117 - ФЗ с изм. и доп. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Бюджетный кодекс РФ [Электронный ресурс] : утв. Советом Федерации от 31.07.1998 №145 - ФЗ с изм. и доп. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Приказ МНС РФ от 20.12.2000 N БГ - 3 - 03 / 447 (ред. от 11.03.2004) "Об утверждении Методических рекомендаций по применению главы 21 "Налог на добавленную стоимость" Налогового кодекса Российской Федерации" [Электронный ресурс] : утратил силу // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Приказ Минсельхоза РФ от 02.02.2004 N 75 "Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету государственных субсидий и других видов государственной помощи в сельскохозяйственных организациях" [Электронный ресурс]: // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

© Михайлов П.А., 2016

Оганнисян Э.Г.,

студентка 2 курса

факультета экономики ДВФУ,

г. Владивосток, Российская Федерация

Кочева Е.В.,

научный руководитель

к.э.н., доцент кафедры бизнес - информатики

и экономико - математических методов, ДВФУ

Матев Н.А.

научный руководитель

к.э.н., ст. преподаватель

кафедры бизнес - информатики

и экономико - математических методов, ДВФУ

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБРАЗОВАНИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Образование является основным фактором повышения благосостояния как отдельных личностей, так и населения в целом. Вопрос образования населения занимает весомую

часть в развитии государства. Все больше молодых людей стремятся получать дипломы о высшем образовании. Общество пришло к тому, что образование является важным инструментом в развитии населения. Человек должен понять, что все в этой жизни постигается через труд и образование есть часть нашей жизни. Образование на сегодняшний день играет огромную роль в развитии Приморского края.

На сегодняшний день в Приморском крае наблюдается нехватка дошкольных образовательных учреждений (ДОУ), не всем детям хватает мест в дошкольных учреждениях и родители вынуждены заранее вставать в очередь на получение мест.

Рассмотрим как изменялось количество дошкольных образовательных учреждений за период 2005–2014 годов. Начиная с 2005 года, число ДОУ в Приморье достигло 522 учреждений, число учреждений стало постепенно сокращаться и уже к 2007 году снизилось до 512 учреждений. По итогам 2014 года число дошкольных учреждений составило 525, против 542 – в 2013 году.

Численность педагогических работников дошкольных образовательных учреждений также сокращалась. В 2005 учебном году число работников составляло 7,6 (тыс. человек), в 2006 году оно возросло до 7,8 (тыс. человек), но в 2007 году число работников ДОУ снизилось до 7,1 (тыс. человек). К 2014 учебному году число работников дошкольных учреждений составило 7,3 (тыс. человек).

Число воспитанников в дошкольных образовательных учреждениях непрерывно возрастало. В 2005 году количество детей в дошкольных учреждениях составило 61 (тыс. человек), в следующем 2006 году числилось 63,5 (тыс. человек) в ДОУ, а уже в 2009 году 70,9 (тыс. человек) обучалось в дошкольных образовательных учреждениях. В 2014 году число воспитанников ДОУ составило 85,7 (тыс. человек). В связи с востребованностью и заинтересованностью населения в дошкольных образовательных учреждениях наблюдается проблема нехватки мест и числа ДОУ.

В 2005 учебном году в Приморском крае числилось 759 государственных и муниципальных государственных учреждений. К 2007 году числилось 736 учебных заведений, в 2009 в Приморском крае зафиксировано 701 общеобразовательное учреждение. К концу 2014 учебного года наблюдалось 622 учебных заведения общеобразовательного назначения.

Изменение числа учащихся в начальных и средних общеобразовательных учреждениях. К началу 2005 учебного года числилось 222,1 (тыс. человек) учащихся в общеобразовательных учреждениях. Число учащихся возросло до 314,2 (тыс. человек) в 2008 году. Но уже в 2009 году число учащихся в Приморском крае сократилось до 207,9 (тыс. человек). В 2013 году число учащихся составило 199,6 (тыс. чел–к), а к концу 2014 учебного года в Приморском крае зафиксировано 200,3 (тыс. человек) учащихся.

Число занятых в сфере начального и среднего специального образования Приморского края. На начало 2005 учебного года числилось 34,1(тыс. человек) работников общеобразовательных учреждений, в 2006 году число работников сократилось до 33 (тыс. человек). В 2009 году числилось 25 (тыс. человек) работников. К концу 2014 года в Приморском крае наблюдалось 23,7 (тыс. человек) работников общеобразовательных учреждений.

Государственный средние специальные учебные заведения в Приморском крае за 2005–2014 годы. Анализируя изменения числа государственных средне специальных

учреждений наблюдается их постепенное сокращение. К началу 2005 учебного года наблюдалось 66 самостоятельных учебных заведений, в 2006 году число учреждений осталось прежним в количестве 66, уже в 2007 году сократилось до 64 учреждений. В последующие 2008 и 2009 учебные года число государственных средних учреждений составило 62. К концу 2014 учебного года числилось 54 средне специальных учебных заведений.

Также изменялось количество учащихся в государственных средних специальных учебных заведениях Приморского края за 2005–2014 годы. В начале 2005 году обучалось 54 (тыс. человек). В 2006 году количество обучающихся сократилось до 52 (тыс. человек). К 2007 году число обучающихся было 50 (тыс. человек). Постепенное снижение числа учащихся привело к тому, что в 2014 году в Приморском крае в средних специальных образовательных учреждениях обучалось 40 (тыс. человек).

Преподавательский состав государственных средних специальных образовательных учреждений в 2005 году составил 3,6 (тыс. человек). Число преподавателей средне специальных учреждений оставалось неизменным до 2009 года. В 2009 году число преподавателей составило 3,7 (тыс. человек). Затем с 2010 по 2014 годам составило 3,6 (тыс. человек). И в 2014 году число обучающихся в средне специальных учреждениях составило 3,7 (тыс. человек).

На протяжении всего рассматриваемого периода изменялось число высших учебных заведений (ВУЗов) Приморского края за 2005–2014 годы. К 2005 учебному году в Приморском крае функционировало 12 учреждений высшего образования. С 2006 года количество учреждений высшего образования постепенно стало снижаться и составило 11 учреждений в 2006, 2007 и 2008 учебных годах. К концу 2014 в Приморском крае осталось 9 вузов. Это связано с проведением Саммита АТЭС и постройкой на территории города Владивостока Дальневосточного федерального университета. Тогда в 2012 году объединились четыре ведущих городских ВУЗа в один [2].

В связи с этими преобразованиями в Приморском крае последовало изменение числа студентов высших учебных заведений за период 2005 - 2014 годов. К началу 2005 учебного года число студентов составило 102,1(тыс. человек). Постепенное снижение числа учащихся дошло до 97,4 (тыс. человек) в 2007 году. Уже к 2012 году в вузах Приморского края числилось 76,4 (тыс. человек). К 2014 учебному году обучалось 60,6 (тыс. человек) в высших учебных заведениях.

Также последовало изменение числа преподавателей в ВУЗах Приморского края за 2005 - 2014 годы. В 2005 году числилось 5,1 (тыс. человек). К 2009 году число обучающихся в ВУЗах Приморского края возросло и составило 5,5 (тыс. человек). К 2014 учебному году число преподавателей составило 4,2 (тыс. человек).

Поднимается ряд определенных вопросов, связанных с проблемой образования. Одной из них является недостаточное финансирование. Из - за отсутствия средств следует нехватка квалифицированных кадров. Также из - за недостатка средств, нет возможности приобретать и внедрять новые технологии в систему образования и обновлять уже устаревшее оборудование [1].

Также особо актуальной стоит проблема не востребованности педагогических специальностей. Множество студентов окончив бакалавриат по педагогической

специальности не продолжают свое обучение в данном направлении и не устраиваются на работу по специальности.

В 2015 году завершилась Федеральная целевая программа развития образования на 2011 - 2015 год. Данная программа проходила в несколько этапов. На первом этапе были сформированы программы развития образования и выполнялись они субъектами РФ при поддержке федерации и педагогического сообщества. В результате чего были получены сценарии для различных типов образовательных учреждений, регионов и социально - экономических условий. На втором этапе были сформированы модели управления образованием в условия масштабного использования информационно - телекоммуникационных технологий. На этом же этапе были определены основные цели и задачи федеральной целевой программы по развитию образования на следующий год.

Была обеспечена поддержка региональных программ развития профессионального образования, образовательные учреждения были оснащены новым необходимым техническим оборудованием и прочее. Целью данной программы является усиление вклада образования в социально-экономическое развитие Приморского края и Российской федерации в целом. Удовлетворение потребностей населения в получении качественного образования на всех ступенях для детей и молодежи [5].

Список использованной литературы

1. Проблемы современной российской системы образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.epochtimes.ru>
2. Российская газета, саммит АТЭС 2012 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rg.ru/sujet/3128/>
3. Территориальные орган Федеральной службы статистики по Приморскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primstat.gks.ru/>
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
5. Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--n1abdok.xn--p1ai/>

© Оганнисян Э.Г., 2016

Пак Г.Ю.

магистрант 1 - го года обучения
факультет технологического менеджмента и инноваций,
Университет ИТМО,
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ВНУТРЕННИЙ АУДИТ

В современных экономических концепция и концепциях менеджмента заметно выделяется проблематика, связанная с обеспечением конкурентоспособности компаний,

регионов и стран в условиях глобальной экономики [1, с.155 - 156]. Кризис глобализации, последовавший за мировым финансовым кризисом, обострил и усложнил процессы обеспечения конкурентоспособности, что отчасти заставляет исследователей искать способы решения указанных проблем в актуализации прежних теорий [10, с.41 - 43], либо искать новые смыслы в ранее однозначно трактуемых понятиях[4]. Так, в понимании антикризисного управления в настоящий время можно выделить, как минимум три трактовки. Первая трактовка рассматривает антикризисное управление как реакцию на проявившийся кризис и восстановление эффективности производства. Вторая трактовка состоит в том, что антикризисное управление – это система профилактических мер, не допускающих наступление кризиса. Третья, последняя трактовка рассматривает «антикризис» как поиск жизнеспособных оснований, которые не подвержены разрушению и сохраняются при любом кризисе [11,с.325 - 331], т.е. являются базой для будущего восстановления.

Если посмотреть на проблему антикризисного управления с точки зрения риска, то в первом случае риск уже наступил, во втором – предотвращен, в третьем – наступил, и тем самым разрушил неопределенность с точки зрения обнаружения устойчивых и неустойчивых составляющих развития.

Расширение трактовок антикризисного управления отражает расширение информационных запросов участников рынка и проявляется в потребности реформирования института аудита как средства подтверждения достоверности публичной отчетности хозяйствующих субъектов, обеспечивающего снятие неопределенности в наступлении кризиса [12, с.475].

Тенденции развития аудита, как отрасли, в совокупности со спросом со стороны бизнеса в условиях информационного общества развиваются в трех указанных направлениях, 1) когда ограничиваются поиском финансовых нарушений, 2) их предупреждением и 3) проверкой бизнеса в целом. Последнее направление реализуется в концепции широкого взгляда [6, с.87].

Рецессионный дрейф современной экономики требует совершенствования всех направлений аудита [3], поэтому единая точка зрения относительно сущности внутреннего аудита и его места в системе внутреннего контроля организаций отсутствует, размыты стандарты внутреннего аудита, не точны общие и детальные методики [8,с. 91].

Совершенствование внутреннего аудита обусловлено потребностями менеджеров высшего звена управления предприятием, которым нужна все более детальная и развернутая информация, в т.ч. конфиденциальная, составляющая коммерческую тайну, о возможностях организации и ее экономической среде. Одним из наиболее действенных инструментов получения такой информации может быть внутренний аудит.

По мнению многих отечественных экономистов, в настоящий момент существуют реальные предпосылки для создания органов внутреннего аудита в хозяйственной практике российских организаций [5, с.152].

Внутренний аудит как форма независимого финансово - хозяйственного контроля обеспечивает комплексную оценку результатов деятельности экономического субъекта и предполагает формирование мнения относительно результатов деятельности как в целом по организации, так и по структурным подразделениям, центрам ответственности, видам

деятельности и бизнес - процессам. В контексте взаимодействия внутреннего аудита с системой управления можно выделить следующие виды обратных связей [2, с.97]:

- между сотрудниками по выполнению своей деятельности;
- между менеджерами операционных подразделений, центров ответственности;
- между деятельностью операционных подразделений, ценных видов деятельности и их результатов;
- между оценкой стратегического развития организации и развитием бизнес - процессов.

Для каждого хозяйствующего субъекта с учетом специфики его финансово - хозяйственной деятельности внутренний аудит является уникальным в организационно - правовом смысле. В экономической литературе рассматриваются такие организационно - технические и правовые подходы, как создание собственной службы внутреннего аудита, а также аутсорсинг и ко - сорсинг [8, с.93]. Создание собственной службы внутреннего аудита предполагает, что сотрудники организации хорошо знакомы с ее внутренней структурой и отраслевыми особенностями бизнеса. Когда аудиторские задания выполняют штатные сотрудники, то полученные навыки и опыт остаются внутри организации. Кроме того, руководство может использовать внутренний аудит как «площадку» для профессионального роста и карьерного развития будущих управленческих кадров.

Использование аутсорсинга при организации внутреннего аудита предполагает полную или частичную передачу функции внутреннего аудита специализированной компании или внешнему консультанту.

Применение ко - сорсинга заключается в том, чтобы создать органы внутреннего аудита в рамках компании, но в некоторых случаях возможно привлечение экспертов специализированной компании или внешнего консультанта.

В отечественной теории и практике на основе учета принципа независимости выделяются несколько видов аудита[7, с.91]:

- аудит на соответствие, предполагающий сообразность конкретным требованиям, критериям, нормам, законам и общей целесообразности;
- аудит финансовой отчетности, предполагающий оценку достоверности учетной информации и показателей финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- консультационный аудит, оказывающий содействие и помощь сотрудникам организации в выполнении своих функционально - должностных обязанностей;
- аудит прогнозной информации инвестиционных проектов, предполагающий оценку инвестиционной привлекательности и достоверности допущений, положенных в основу прогнозной информации.

Функциональное разграничение между этими направлениями деятельности еще четко не оформилось, а реалии мировой экономики XXI в. обусловили появление новых видов организационно - функционального внутреннего аудита, таких как экологический аудит и аудит энергоэффективности. Данные направления аудиторской деятельности еще не оформились законодательно. Цель разных видов внутреннего аудита объединить интересы собственников, менеджеров и общества в целом в части разумного, бережного, безопасного и эффективного использования природных и энергетических ресурсов.

В настоящее время одной из задач, стоящей перед экономистами и практиками, является разработка регламентов и технологии разных видов аудиторской деятельности.

Служба внутреннего аудита, в первую очередь, должна оценить эффективность существующих систем контроля и управления хозяйствующего субъекта бизнес - процессами, операциями, предпринимательскими, экологическими, энергетическими и финансовыми рисками, выявить события, препятствующие достижению поставленных целей развития бизнеса. В условиях экономической неопределенности внутренний аудит получает возможность продемонстрировать свою необходимость для собственников и руководителей организаций и стать действенным информационным инструментом управления. Внутренний аудит должен быть гибким, адаптивным инструментом и соответствовать как стратегии компании, так и ожиданиям заинтересованных лиц.

Список использованной литературы:

1. Василенок В.Л., Шапиро Н.А. Методологические аспекты содержания курса «Современные экономические концепции» [Текст] / Василенок В., Шапиро Н. // Вопросы экономики. 2012, № 4, с. 154 - 157.
2. Велютина В.Г. Современные подходы в организации системы внутреннего аудита групп взаимосвязанных организаций.[Текст] // Проблемы современной экономики. 2011, №1, с. 96 - 99
3. Грязнова А.Г., Мельник М.В., Бердников В.В. Развитие методов и приемов диагностики состояния и перспектив развития бизнеса[Текст] // Школа университетской науки: парадигма развития. 2010, Т. 1, № 1, с. 6 - 11.
4. Кульков В.М. Нестандартный российский кризис и возможности антикризиса[Текст] // Философия хозяйства. 2015. № 1 (97). С. 28 - 32.
5. Мухина А.С. Становление и развитие внутреннего аудита. [Текст] // Образование. Наука. Научные кадры. 2013, №4, с. 151 - 156.
6. Негреева В.В., Алексашкина Е.И., Уткина Е.Ю., Ковалев Т.А. Аудит бизнеса и концепция широкого взгляда на аудиторскую профессию.[Текст] // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 3. С.306 - 315.
7. Панкратова Л. А. Внутренней аудит с учетом принципа независимости. [Текст] // Аудитор. 2012, №6, с. 87 - 93
8. Суворова С.П. Принципы организации внутреннего аудита. [Текст] // Вестник ОрелГАУ. 2010, №2(10), С. 91 - 95
9. Суворова С.П., Панкратова Л.А., Ханенко М.Е. Концепция внутреннего аудита в системе управленческих задач организации. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rae.ru/forum2012/21/996>
10. Шапиро Н.А. О намерениях по реактуализации политической экономики: критический взгляд. [Текст] // Проблемы современной экономики. 2013. № 2 (46). С. 41 - 43.
11. Шапиро Н.А. Онтологический смысл концепций «анти». [Текст] / В кн. Экономическая теория в XXI веке – 9(16): Российский антикризис и экономическая наука / Под ред. Ю.М. Осипова, и др. – М.; Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г.Р. Державина. 2015. С.325 - 331.
12. Шапиро Н.А., Уткина Е.Ю., Ковалев Т.А. Эволюция компетенций профессии аудитора в России / В сб.: Низкотемпературные и пищевые технологии в XXI веке. VII Междунар. науч. - технич. конф.: Матер.конферен. 2015. С. 475 - 478.

© Пак Г. Ю. 2016

АНАЛИЗ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ ПАО «Банк СГБ»

В настоящее время в целом по России наблюдается увеличение объемов выпуска ценных бумаг. В последние годы произошел существенный – на 11,6 % – рост объема выпущенных банками долговых обязательств. По состоянию на 01.01.2016 их объем достиг 13217790 млн. рублей. Прирост выпущенных банками долговых обязательств происходил в основном за счет облигаций (их рост составил 16,94 % в 2014 году и 30,9 % в 2015 году, а их доля в совокупных выпущенных долговых обязательствах выросла с 43,8 % до 51,4 %). Основная цель выпуска облигаций – привлечение заемных средств на срок свыше года на приемлемых условиях. Решение этой задачи нацелено на обеспечение платежеспособности и ликвидности, что особенно актуально в кризисный период. Выпуск «ликвидных» облигаций позволяет банку привлекать средства на длительный срок, а инвестору – в любой момент получить обратно инвестируемую сумму, продав облигации на вторичном рынке.

В исследуемом периоде существенно снизился объем ресурсов, привлекаемых кредитными организациями посредством выпуска собственных векселей. Объем выпущенных векселей снизился на 12,5 %

Целью данного исследования является анализ портфеля ценных бумаг в коммерческом банке ПАО «Банк СГБ». Анализ проведен за 4 года, в период с 01.01. 2013 по 01.01. 2016 г.г.

Таблица 1 – Оценка доли портфеля ценных бумаг в активах банка

Показатели	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Объем портфеля ценных бумаг (тыс.руб.)	2692878	4355195	10249522	7042109
Совокупные активы (тыс.руб.)	55226759	54851627	66265675	65040393
Работающие активы (тыс.руб.)	35581246	37795917	40774358	25687474
Доля портфеля ценных бумаг в совокупных активах (%)	4,8	7,9	15,46	10,8
Доля портфеля ценных бумаг в работающих активах (%)	7,56	11,52	25,13	27,41

Исходя из данных, представленных в таблице 4, можно сделать вывод о растущей динамике вложений банка в ценные бумаги. Доля портфеля ценных бумаг в совокупных активах ПАО «СГБ» росла 2012 по 2014 и выросла с 4,8 % до 15,46 % в общем числе активов, а в 2015 доля данная доля снизилась на 4,66 % и составила 10,8 % . Доля портфеля ценных бумаг в работающих активах имеет положительную динамику – с 7,56 % в 2012 году она увеличивается до 11,52 % в 2013 году, а в 2014 вырос до 25,13 % , в 2015 до 27,41

% - это свидетельствует о росте диверсификации деятельности банка с целью снижения рисков и получения дополнительного дохода. Об активном расширении деятельности банка на рынке ценных бумаг свидетельствуют значения коэффициента опережения 1,58 в 2012 году, 1,46 в 2013 году, 1,63 в 2014 и 2,54 в 2015 году.

В структуре данного портфеля содержатся бумаги, вложения в которые являются долгосрочными. Данные вложения являются одним из наименее рискованных, но и приносящим меньший доход, чем, к примеру, торговый портфель, приносящий банку доход в краткосрочной перспективе. На втором месте у ПАО "СГБ" находится портфель контрольного участия, вложения в который осуществляются банком не для получения дополнительного дохода, а для возможности контроля за предприятиями - эмитентами. Таким образом, представленный анализ позволяет сделать вывод о том, что банк, в своих операциях на рынке ценных бумаг придерживается консервативной политики, которая позволяет минимизировать риски и получить определенный уровень дохода в долгосрочной перспективе.

Однако анализ портфеля ценных бумаг будет неполным без более детальной оценки видов ценных бумаг. (таблица 2).

Таблица 2 – Состав и структура портфеля ценных бумаг по виду ценных бумаг АО "Тинькофф Банк".

Вид ценных бумаг	01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015		01.01.2016	
	тыс.ру б.	уд.вес %	тыс.ру б.	уд.вес %	тыс.руб.	уд.вес %	тыс.ру б.	уд.вес %
Вложения в долговые обязательства РФ	1097008	40,74 %	966259	22,19 %	1132010	11,04 %	168744	2,40 %
Вложения в акции	52207	1,94 %	30266	0,69 %	69561	0,68 %	4941	0,07 %
Учтенные векселя	818994	30,41 %	481119	11,05 %	64715	0,63 %	0	0,00 %
Прочие ценные бумаги	723094	26,85 %	287591	66,04 %	8981676	87,63 %	6861369	97,43 %
Долевое участие	1575	0,06 %	1560	0,04 %	1560	0,02 %	7055	0,10 %
Итого портфель ценных бумаг	2692878	100 %	4355195	100 %	10249522	100 %	7042109	100 %

За анализируемый период вложения в долговые обязательства РФ уменьшились постепенно с 40,7 % до 2,40 % . Снижение проходило постепенно от года к году, и их доля снижалась на ~ 50 % в год: 2012 - 40,7 %, 2013 - 22,2 %, 2014 - 11,04 %, 2015 - 2,4 % .

В 2012 - 2015 годах вложения в акции производились в минимальных количествах. Акции в портфеле ПАО «СГБ» занимают менее 1 % .

Значительно изменилась доля учтенных векселей в портфеле ПАО «СГБ». В 2012 она составляла 1 / 3 от всего портфеля, в следующие два года доля сначала до 11 % в 2013, а затем до 0,63 % в 2014 году. В 2015 покупка векселей не производилась.

Долевое участие имеет низкий процент в портфеле ценных бумаг ПАО «СГБ» и за анализируемый отрезок времени в первые три года его доля уменьшалась на 0,02 % ежегодно, но в 2015 году виден несущественный рост на 0,08 % . На данный момент долевое участие составляет 0,1 % от всего портфеля ценных бумаг ПАО «СГБ».

В совокупном портфеле ценных бумаг основной удельный вес приходится на вложения в долговые обязательства, что является свидетельством осторожной политики управления банка при формировании портфеля ценных бумаг, однако данная политика является одновременно и менее доходной.

В совокупном портфеле ценных бумаг основной удельный вес приходился на вложения в долговые обязательства РФ 40 % . Затем в период с 2012 по 2016 значительно увеличилась доля вложений в прочие ценные бумаги ,такие как долговые обязательства кредитных организаций, долговые обязательства субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления долговые обязательства субъектов Российской Федерации , долговые обязательства, переданные без прекращения, прочие долговые обязательства нерезидентов, и составила более 95 % в совокупном портфеле ценных бумаг ПАО «СГБ», что является свидетельством осторожной политики управления банка при формировании портфеля ценных бумаг, однако данная политика является одновременно и менее доходной.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
2. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39 - ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 13.07.2015) "О рынке ценных бумаг" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015)
3. Официальный сайт ПАО «Банк СГБ» [Электронный ресурс]Режим доступа: <http://severgazbank.ru/>

© Панов А.В. 2016

Поворина Е.В.

к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и кадровой политики Российского государственного социального университета, г. Москва, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АКТИВНЫХ И ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВУЗА

Качество подготовки бакалавров и магистров в высшей школе определяется эффективностью учебного процесса. За время обучения в вузе студент должен не только усвоить полученные знания, приобрести умения и навыки, но у него должны

сформироваться общекультурные и профессиональные компетенции. Задача преподавателя – сделать учебный процесс как интересным для студентов, так и результативным. [7,с.186]

Эффективность учебного занятия во многом определяется используемыми методами обучения и особое внимание следует обратить на активные и интерактивные методы обучения.

Активными методами обучения называют такие методы, которые побуждают к активной мыслительной и практической деятельности в процессе овладения учебным материалом. [1] При использовании активных методов студенты не являются пассивными слушателями, происходит активное взаимодействие студентов и преподавателя. При использовании интерактивных методов происходит активное взаимодействие не только между студентами и преподавателем, но и студентов друг и другом в ходе диалога, беседы, дискуссии. [6]

При выборе методов обучения преподаватель должен принимать во внимание особенности организации процесса обучения в конкретном вузе, существующие формы обучения, а также техническое и материальное обеспечение учебного процесса.

При выборе активных методов обучения следует исходить из следующих критериев соответствия: целям, задачам и принципам обучения; содержанию изучаемой темы; возможностям обучаемых: психологическому развитию, возрасту, уровню воспитания и образования; возможностям педагога: его желаниям, опыту, личностным качествам и уровню профессионального мастерства; отведенному времени и условиям проведения обучения. [4]

Активные методы обучения можно подразделить на не имитационные и имитационные. Имитационные методы в свою очередь подразделяются на игровые и неигровые.

Рассмотрим особенности применения не имитационных и неигровых имитационных методов.

Проблемная лекция. Начинают проблемную лекцию с постановки перед студентами проблемы, которую в ходе лекции студентам необходимо решить. Построение проблемной лекции осуществляется таким образом, чтобы познание студентами нового материала проводилось в поисковой, исследовательской форме. Для проблемной лекции отбираются важнейшие темы курса, которые являются наиболее сложными для усвоения студентами. Преподаватель побуждает студентов к совместному размышлению, дискуссии с помощью постановки проблемных вопросов, обращением к студентам за помощью и т.п.[2]

При проведении традиционной лекции слушатели становятся пассивными ее участниками, а значит, у преподавателя нет с ними обратной связи, отсутствует возможность контролировать степень усвояемости излагаемого материала и вносить коррективы, в ходе же проблемной лекции данных недостатков нет. Такая лекция обычно сопровождается наглядными пособиями, подборкой актуальных статей и практическими упражнениями. То, насколько будет усвоен материал, изложенный на проблемной лекции, во многом зависит от его содержания, сложности и структурированности.[4]

Проблемный семинар. Достаточно часть проблемный семинар является продолжением проблемной лекции. В ходе проведения семинара проводится дискуссия по поставленной проблеме, в котором участвуют все студенты. Студенты должны не просто предлагать свой вариант решения проблемы, а аргументировать его. В ходе дискуссии вырабатывается вариант или варианты решения проблемы, делаются выводы и даются рекомендации.

Лекция - визуализация представляет информацию в визуальной форме. К подготовке данного вида лекций желательно активно привлекать студентов, которые будут готовить слайды по вопросам темы лекции, поставленным перед ними преподавателем. Студенты будут вовлечены в процесс подготовки к лекции, ознакомятся с рекомендованной литературой, научатся делать презентации, систематизировать материал и выделять в нем главное.

Лекция с заранее запланированными ошибками проводится с целью выработать у студентов умения оперативно анализировать представленную информацию. Студентов преподаватель в начале лекции предупреждает о наличии в лекции ошибок, а в конце лекции студенты сообщают об обнаруженных ошибках и проводится их обсуждение. Данный вид лекции не только стимулирует студентов к активному восприятию материала, но осуществляет и контрольную функцию. Также возможен вариант обнаружения и разбора ошибок студентами самостоятельно дома с последующим обсуждением с преподавателем на следующей лекции или семинарском занятии.

Лекция – пресс - конференция. Преподаватель объявляет студентам тему лекции с тем, чтобы они подготовили в течении нескольких минут интересующие их вопросы по заданной теме. Затем вопросы передаются преподавателю, который сортирует данные вопросы в соответствии с планом лекции. В конце лекции преподаватель проводит оценку вопросов как отражение знаний и интересов студентов. Также возможен вариант, когда преподаватель заранее формулирует тему лекции и студенты дома формулируют интересующие их вопросы. В этом случае студентам необходимо будет ознакомиться с литературой по теме лекции, что будет способствовать лучшему усвоению материала. [3].

Лекция - беседа. Преподаватель для установления непосредственного контакта со студентами, а также привлечения их внимания к наиболее важным вопросам темы в ходе лекции задает студентам вопросы. Вопросы могут быть как информационного, так и проблемного характера. Вопросы можно адресовать как всей аудитории, так и конкретным студентам. Не рекомендуется задавать сложные вопросы, требующих развернутого ответа, так как время лекции ограничено, и ответ студентов на такой вопрос может перерасти в дискуссию.

Лекция - дискуссия. В ходе такой лекции происходит обмен мнениями между преподавателем и студентами по вопросам лекции. Преподаватель должен правильно подобрать вопросы и уметь управлять ситуацией. Также преподаватель может подобрать дополнительный методический материал, который является актуальным для обсуждения, например конкретные ситуации. Материал должен быть не большой, чтобы преподаватель мог кратко его изложить студентам, обозначить проблему, быстро ее обсудить со студентами, сделать краткий анализ, выводы и продолжить лекцию.

Кейс - технологии. Данная техника обучения включает в себя как описание реальных социальных, экономических и бизнес – ситуаций, так и имитированных, в ходе анализа которых студенты разбирают суть проблемы, предлагают возможные пути решения данной проблемы и выбирают наиболее оптимальное и рациональное решение ситуации. Отличительная черта кейс – метода - это наличие противоречий, которые служат основой для формирования и формулирования проблемы. [5].

Различают различные подходы к кейс - технологиям. Представители американской школы считают, что целью применения кейс - технологии является выработка единственного и

самого лучшего решения. А европейская школа считает, что решение проблемы многовариантно. [4]

Применять кейс - технологии следует с целью развития: навыка критического мышления и анализа; навыков командной работы; творческого мышления.

При разработки кейсов необходимо учитывать рекомендации по их разработке: кейс должен соответствовать поставленной цели; иметь определенный уровень сложности; иллюстрировать ситуацию в разных аспектах; провоцировать дискуссии; давать возможность выбрать несколько альтернативных решений.

В результате применения активных методов обучения студенты получают практический опыт выработки управленческих решений.

Список использованной литературы

1. Байтусова И.Е., Новохатская Е.Н., Тасбулатова Э.М. Активные методы обучения в высшей школе // URL: [http://www.rusnauka.com / 32 _ DWS _ 2008 / Pedagogica / 36620.doc.htm](http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Pedagogica/36620.doc.htm) (дата обращения: 5.05.2016)

2. Ларионова А.А. Использование активных и интерактивных методов обучения при подготовке бакалавров менеджмента для индустрии туризма. // В сборнике: Туризм в современном мире: направления и тенденции развития. Материалы IV Всероссийской научно - практической конференции с международным участием, посвящённой 10 - летию кафедры «Социально - культурный сервис и туризм» под редакцией В.А. Чернова. 2013. С. 286 - 289.

3. Малейко Г.У. Лекция - визуализация как современная форма изложения материала // Pandia URL: [http://www.pandia.ru / text / 78 / 099 / 152533.php](http://www.pandia.ru/text/78/099/152533.php) (дата обращения: 8.05.2016).

4. Матюнина О. Выбор вида активного метода обучения // Педагогика. URL: [http://paidagogos.com / ?p=6114#hcq=dW0VwLp](http://paidagogos.com/?p=6114#hcq=dW0VwLp) (дата обращения: 7.05.2016).

5. Мельничук Ю.А. Использование кейс – метода в обучении студентов по направлению подготовки «Управление персоналом». Материалы Ивановских чтений. 2015. № 4. С. 190 - 193.

6. Методы обучения // Википедия: Свободная энциклопедия. URL: [https://ru.wikipedia.org / wiki / Методы _ обучения](https://ru.wikipedia.org/wiki/Методы_обучения) (дата обращения: 6.05.2016)

7. Поворина Е.В. Современные подходы к трактовке доступности услуг (на примере высшего образования) // Сервис в России и за рубежом. 2010. №1 (16). С. 186 - 191.

© Поворина Е.В., 2016

Посная Е.А.,
доцент кафедры «Финансы
и кредит» СевГУ, г.Севастополь, Россия
Юшкевич Е.Э.,
студент магистратуры

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МЕТОДОВ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ

В условиях становления развитых рыночных отношений каждый хозяйствующий субъект старается обеспечить себе финансовую независимость и самостоятельность. Добиться такого состояния дел предпринимателям позволяет регулярно получаемая их

предприятиями и фирмами прибыль. Прибыль наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем, прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности [1].

Целью исследования является определение преимуществ и недостатков существующих в теории и применяемых на практике методов максимизации прибыли. Категория прибыли является предметом исследования многих представителей экономической науки. Большой вклад в разработку теоретических и практических аспектов прибыли внесли такие ученые, как Шеремет А.Д., Ковалев В.В., Поздняков В.Я., Бланк И.А. и другие.

Однако прибыль остается одной из самых сложных экономических категорий. Изучив источники получения прибыли, можно разрабатывать различные методологические подходы к решению многих практических проблем, например, повышение эффективности трудового коллектива, достижение конечных результатов при наименьших затратах. При этом укрепление коммерческого расчета во всех звеньях производства каждой отдельной организации в решающей степени зависит от управления прибылью и выявления специфических резервов роста прибыли каждого отдельного хозяйствующего субъекта. Однако существуют принципиальные различия в планировании прибыли между отечественной и зарубежной практикой (система директ - костинг), которые существенно осложняют процесс интеграции российских предприятий в международные экономические отношения.

Важнейшая роль прибыли в деятельности организации определяет необходимость правильного ее исчисления. От того, насколько достоверно будет определена плановая прибыль, будет зависеть успешная финансово - хозяйственная деятельность организации. Планируется прибыль раздельно по видам: от реализации товарной продукции, от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, от реализации основных фондов и другого имущества и от внереализационных доходов и расходов.

Рассмотрим основные способы планирования прибыли от реализации товарной продукции.

Метод прямого счета наиболее широко распространен в организациях в современных условиях хозяйствования. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. Сущность его заключается в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах и полной ее себестоимостью за вычетом НДС и акцизов.

Расчет ведется по формуле [2]:

$$\Pi = (B * Ц) - (B * C), \quad (1)$$

где Π – плановая прибыль; B – выпуск товарной продукции в планируемом периоде в натуральном выражении; $Ц$ – цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов); C – полная себестоимость единицы продукции.

Расчет прибыли методом прямого счета прост и доступен. Однако он не позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль и при большой номенклатуре выпускаемой продукции и очень трудоемок.

Аналитический метод планирования прибыли применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу в целях его проверки и

контроля. Преимущество этого метода состоит в том, что он позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Исчисление прибыли аналитическим методом состоит из трех последовательных этапов:

а) определение базовой рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период;

б) исчисление объема товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на продукцию, исходя из базовой рентабельности;

в) учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижения (повышения) себестоимости сравнимой продукции, повышения качества ее и сортности, изменения ассортимента, цен и т. д.

В методе прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно.

План по прибыли на следующий год разрабатывается в конце текущего периода. Поэтому для определения базовой рентабельности используются отчетные данные за истекшее время (обычно за девять месяцев) и ожидаемое выполнение плана на оставшийся до конца года период.

Применение метода "директ - костинг" позволяет изучать взаимосвязи между объемом производства, затратами (себестоимостью) и прибылью. Основная цепочка, формирующая прибыль, списывается схемой (рисунок 1):

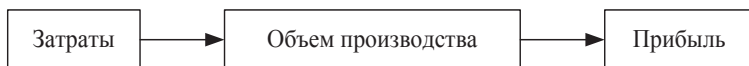


Рисунок 1 — Логическая цепочка формирования прибыли предприятием

В рамках этой схемы могут быть осуществлены различные оптимизационные расчеты, в частности расчеты критического объема производства; критического объема выручки; критического уровня постоянных затрат; критической цены реализации; уровня минимального маржинального дохода; планового объема выпуска для заданной суммы плановой (ожидаемой) прибыли; объема продаж, дающего одинаковую прибыль по различным вариантам производства.

Последовательность формирования прибыли в системе "директ - костинг" можно представить в виде следующих итераций (рисунок 2):

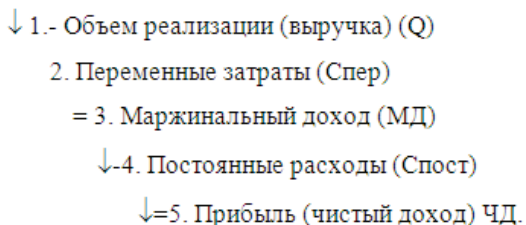


Рисунок 2 – Последовательность формирования прибыли в системе "директ - костинг"

Метод «директ - костинг» является самым прогрессивным методом из всех, применяемых зарубежных странах. Его применение позволяет существенно повысить эффективность управления производства. Однако в российской практике данный метод пока не удастся полностью адаптировать.

Положительной стороной такой системы планирования максимизации прибыли является возможность учета "эффекта производственного рычага", т.е. такого явления, когда с изменением выручки от реализации продукции происходит более интенсивное изменение прибыли в ту или иную сторону.

Очевидно, что по мере возрастания постоянных затрат при прочих равных условиях темпы прироста прибыли сокращаются. Исходя из "эффекта производственного рычага", можно сделать вывод: чем выше удельный вес постоянных затрат и соответственно ниже удельный вес переменных затрат при неизменной сумме выручки от реализации продукции, тем сильнее этот эффект. Однако это не значит, что можно бесконтрольно увеличивать постоянные расходы, так как, если при этом сократится выручка от реализации продукции, потери в прибыли будут большими.

Ориентировочные расчеты прибыли важны не только для самих предприятий и организаций, производящих и реализующих продукцию (услуги), но и для акционеров, инвесторов, поставщиков, кредиторов, банков, связанных с деятельностью данного предпринимателя, участвующих своими средствами в формировании его уставного капитала. Поэтому планирование оптимального размера прибыли в современных экономических условиях является важнейшим фактором успешной деятельности предприятий.

В мировой и российской практике накоплен значительный опыт максимизации прибыли. Но особенностями современного менеджмента является необходимость не только гласно провозглашать целью деятельности фирмы максимально возможное получение дохода, но согласовывать эту цель с реальным состоянием дел фирмы, ее положением на сегменте рынка и перспективами развития.

Можно сформулировать общее правило повышения прибыли: фирма будет увеличивать выпуск до того момента, пока дополнительные затраты на производство дополнительной единицы продукции не сравняются с предельным доходом от её продажи.

Таким образом, в условиях российской экономики максимизация прибыли проводится в процессе планирования прибыли. При этом используются следующие методы: метод прямого счета; аналитический метод; метода «директ - костинг», в основе которого используется принципы финансового левереджа. Необходимо более точно адаптировать и внедрять в практику формирования и распределения прибыли предприятий Российской Федерации метод «директ - костинг».

Список использованной литературы

1. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: 3 - е изд., доп. – М.: ИНФРА - М, 2011. – 352 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

© Посная Е.А., Юшкевич Е.Э., 2016

Пузанкова С.В.,
студент 4 курса
экономический факультет
ВоГУ,
г. Вологда, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКОВСКОМ УЧРЕЖДЕНИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СОВКОМБАНК»

В последние годы российский рынок банковского кредитования испытывает сложности, это связано с экономическими и внешнеполитическими отношениями РФ, в частности с санкциями западных стран и Америки. Актуальность темы статьи обусловлена за последнее время спадом кредитования физических лиц. В настоящее время в российской экономике наблюдается постепенное снижение жизненного уровня населения, безработица, высокие темпы инфляции.[1, с. 216]

Функция банковского кредитования имеет важное экономическое значение. В период кризиса потребность в кредитах сильно возросла, потому что физические и юридические лица испытывают острые финансовые затруднения. Наступают, казалось бы, идеальные условия для банков в удовлетворении потребностей, самое время выдать больше кредитов, но в этот период наблюдается обратный процесс. В действительности же возрастают кредитные риски, вырастают просроченная задолженность, а затем и убытки от кредитных операций. Именно поэтому в период кризиса банки, несмотря на значительный рост спроса на кредит, сокращают объемы своих кредитных операций. Неполучение кредитов предприятием - производителем отечественных товаров влечет за собой снижение производства или, в частности, полную ликвидацию предприятия. Это становится причиной увеличения безработицы, дефицита товаров и уменьшения бюджета страны в целом. Как видим, влияние кредитного сектора на экономику чрезвычайно велико.

За 2013 - 2015 гг. доля процентных доходов действующих кредитных организаций РФ по кредитам, предоставленным физическим лицам во всех доходах имеет тенденцию снижения с 5,1 % до 0,93 % . Похожая ситуация обстоит с процентными доходами по кредитам, предоставленным юридическим лицам, их доля уменьшилась с 7,7 % до 2,08 % . Так же количество просроченной задолженности увеличивается с каждым годом. На 01.01.2014 год просроченная задолженность по кредитным организациям РФ составила 2 783,3 млрд. руб., а на начало 2016 года ее количество возросло 2,2 раза до 6 050,1 млрд. руб.[2] Данные показатели напрямую отражают ситуацию кредитного рынка в стране.

Схожие тенденции имеет ПАО «Совкомбанк», входящий в список Центрального Банка России крупнейших банков РФ. Такие показатели как показатель степени защиты банка от совокупного кредитного риска, коэффициент проблемности кредитов, коэффициент покрытия убытков по ссудам имеют схожую отрицательную динамику за исследуемый период. Это означает, что доля просроченной задолженности в активах ПАО «Совкомбанк» увеличивается, резерва на возможные потери по ссудам не хватает, качество кредитного портфеля со временем также уменьшается.

Структура кредитования физических лиц по срокам в ПАО «Совкомбанк» за 2013 - 2015 гг. (Таблица 1) свидетельствует о долгосрочном характере предоставленных средств, так

как основную долю составляют кредиты свыше 3 лет. Это, безусловно, является положительным моментом, и свидетельствует о росте доверия к клиентам.

Таблица 1 - Структура кредитования физических лиц по срокам
в ПАО «Совкомбанк» за 2013 - 2015 гг.

Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	На 01.01.2014	На 01.01.2015	На 01.01.2016
Кредиты на срок до 30 дней	7966	0	0
Кредиты на срок от 31 до 90 дней	0	45000	35
Кредиты на срок от 91 до 180 дней	35592	112893	328727
Кредиты на срок от 181 дня до 1 года	1752884	2351570	702309
Кредиты на срок от 1 года до 3 лет	13521354	15886527	13024775
Кредиты на срок свыше 3 лет	38004623	44123004	35613183

Количество потребительских кредитов на 31 декабря 2014 г. составило 76,299 млн. руб., а на 31 декабря 2015 года - 58 343 млн. руб., количество кредитных карт выданных ПАО «Совкомбанк» физическим лицам за 2014 год равняется 9 687 млн. руб., в следующем году уменьшается до 7 423 млн. руб.[3] Завышенные ставки по кредитам, проблемы с трудоустройством населения страны, низкий уровень финансовой грамотности населения, мало отлаженная работа кредитной организации с должниками - все эти факторы ослабляют сферу потребительского кредитования.

В целом, несмотря на общее увеличение кредитного портфеля, кредитование физических лиц в ПАО «Совкомбанк» за 2013 - 2015 гг. имело схожие тенденции с кредитованием во всей российской банковской системе, которые заключались в росте просроченной задолженности, уменьшении объемов выдаваемых кредитов, увеличении процентных ставок и высоких кредитных рисках.

Список использованной литературы

1. Смирнова, Е. Г. Актуальные проблемы и тенденции инфляции в России / Е. Г. Смирнова // Вузовская наука - региону: материалы XIII Всероссийской научной конференции, 25 февраля 2015 г. / ВоГУ. - Вологда, 2015
2. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 08.05.2016)
3. Официальный сайт ПАО «Совкомбанк». URL: <http://sovcombank.ru> (дата обращения: 09.05.2016)

© Пузанкова С.В., 2016

Решетникова Е.Г.,
зав. лабораторией ИАГП РАН
г. Саратов, Российская Федерация

ПРЕОДОЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ АССИМЕТРИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Сфера потребления продовольствия представляет собой конечный результат функционирования всех сфер и звеньев агропродовольственного комплекса. Если

обеспечение физической доступности продовольствия зависит от устойчивого развития АПК, то обеспечение экономической доступности продовольствия предполагает решение комплекса социально - экономических проблем, таких как модернизация государственной доходной и налоговой политики, создание единой системы внутренней продовольственной помощи и др. [1, с.26]. Эти меры призваны способствовать смягчению дифференциации потребления продовольствия как в разрезе доходных групп, так и в региональном аспекте. Как следует из Доктрины продовольственной безопасности РФ каждый гражданин должен иметь возможность потребления основных продуктов питания в соответствии с рациональными нормами потребления, для этого необходимо инновационное развитие отечественного агропродовольственного комплекса и проведение грамотной политики импортозамещения, ориентированной, прежде всего, на дополняющий ввоз [5, с.45].

Региональная политика, имеющая одной из своих целей выравнивание основных параметров уровня жизни на территории страны, включает как одно из важнейших направлений обоснование мер и разработку механизмов их реализации по сглаживанию различий в уровнях потребления основных продуктов питания, обеспечения возможностей полноценного питания и здорового образа жизни во всех регионах страны. Первым этапом разработки направлений социально ориентированной региональной политики является получение объективной картины сложившихся региональных различий в уровне потребления основных продуктов питания и их динамики в условиях различных состояний экономической системы, включая периоды экономического кризиса и посткризисной ситуации.

Нарушение принципа социальной справедливости в демократическом социально ориентированном государстве проявляется не только в асимметрии региональных уровней жизни, но и чрезмерной дифференциации доходов и потребления социальных групп населения, наличия населения, имеющего доходы ниже величины прожиточного минимума [3, с.5].

Следует отметить, что особенностью развития социальной сферы западных стран в современных условиях является ее децентрализация. Вопросы помощи малообеспеченным гражданам переходят в ведение региональных органов управления. Важнейшим инструментом такой децентрализации выступает региональная политика как государственное вмешательство в развитие территорий с целью сглаживания социально - экономических диспропорций между ними [2, с.47]. Следует согласиться, что прямое копирование этого опыта в нашей стране нецелесообразно, т.к. взаимодействие региональной и социальной политики на Западе прошло уже несколько этапов в послевоенные годы. Однако, в плане перспективы развития этот опыт актуален при условии повышения эффективности региональной политики [4, с.7].

Региональная дифференциация денежных доходов обусловила вместе с другими факторами социально - демографического, национального, исторического характера особенности потребления продовольствия в регионах. Во всех территориальных составляющих России среднедушевое потребление молочных продуктов не достигло рациональной нормы, обратная ситуация наблюдается в отношении таких продуктов как хлеб и сахар. Оба эти момента свидетельствуют о недостаточно рациональной структуре потребления населением продовольствия во всех регионах.

Проведённый анализ основных тенденций сферы потребления продовольствия выявил наличие региональной асимметрии в рационе питания домохозяйств федеральных округов Российской Федерации. Это обусловлено комплексом факторов экономического, социально - демографического, национального, исторического порядка. Вместе с тем в последнее десятилетие наблюдается позитивный вектор смягчения межрегиональных различий в потреблении наиболее ценных видов продовольствия. Необходимо дальнейшее выравнивание уровней потребления продовольствия в регионах с учётом существующей в них социально - экономической дифференциации.

Список 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. Информационные аспекты обеспечения продовольственной безопасности России // Информационная безопасность регионов. 2014. № 3. С.45 - 50.
3. Решетникова Е.Г. Перспективы развития национального продовольственного рынка в условиях мирового продовольственного кризиса // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2012. № 1. С.1.
4. Решетникова Е.Г. Стратегический анализ сферы потребления продовольствия: региональный аспект // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2015. № 1(1). С.5.
5. Решетникова Н.В. Зарубежный опыт взаимодействия крупных и малых предприятий в инновационной экономике // Вестник научно - технического развития. 2015. № 3 (91). С.42 - 46.

© Решетникова Е.Г., 2016

Рупосов В.Л.,

к.г. - м.н., доцент кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВО ИРНИТУ

Кондрат С.А.,

аспирант Института энергетики ФГБОУ ВО ИРНИТУ

Кондрат О.П.,

студентка гр. ЭУМ - 15 - 1 Института энергетики, ФГБОУ ВО ИРНИТУ

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИИ В ВУЗЕ ПУТЕМ СОЗДАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Вузы, особенно технические, аккумулируют большое количество результатов интеллектуальной деятельности. Для реализации коммерческого потенциала такого ресурса в 2009 году был принят Федеральный Закон №217 - ФЗ РФ. С этого времени вузы начинают создавать малые инновационные предприятия (МИП), количество таких предприятий ежегодно растёт, и давно перевалило за десятки тысяч по стране. Целью

исследования являлся анализ процесса создания бизнеса из идеи, зародившейся в вузе, до действующего предприятия.

Формирования инновационного бизнеса идет от зарождения идеи до выхода на рынок, такой процесс можно разделить на три укрупненных этапа:

1 этап. Зарождение идеи, на котором проверяется работает ли данная технология или устройства.

2 этап. Создание предприятия, которое выступает как инструмент привлечения к идеи внимания, и как следствие получение первых инвестиций.

На 3 этапе потребность в инвестициях возрастает, но и компания уже выходит на рынок с готовым (пусть не идеальным) продуктом.

Данная структура процесса формирования инновационного бизнеса изображенная на рисунке 1 и давно зарекомендовала себя как рабочая цепочка реализации инноваций. Но данный процесс возможен только в условиях формирования профессиональных команд и наличие развитого института венчурных (прямых) инвестиций. При участии в этом процессе вуза, появляются дополнительные возможности, которые позволяют, как повысить эффективность процесса, так и сократить время.

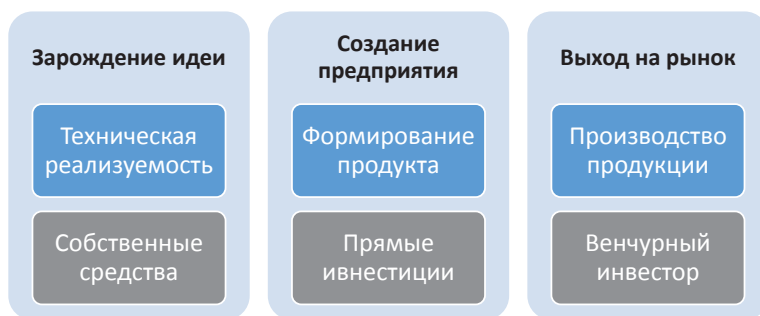


Рисунок 1. Структура процесса формирования инновационного бизнеса

Основными ключевыми ресурсами университета при создании инновации выступают такие факторы как высокообразованный персонал и развитая научно - исследовательская инфраструктура. Профессорско - преподавательские кадры позволяют молодому инноватору получить четкое направление исследований и опираясь на опыт старших наставников не совершать ошибок и лишних шагов для достижения цели. Наличие у вуза научного оборудования, а иногда даже и опытно - технологического производства, позволяют компании провести в сжатые сроки необходимые исследования и создать опытный образец. Наличие опытного образца или экспериментальной технологии повышают шанс компании получить инвестиции на дальнейшее развития проекта. Структура процесса формирования инновационного бизнеса при вузе принимает вид, изображенный на рисунке 2.

Из данной модели видны особенности генерации инноваций при вузе:

- ключевую роль играет научный руководитель, он является источником идей и направлений исследования;
- формирование творческих студенческих объединений;

- условная доступность современного оборудования для проведения экспериментов, чаще всего молодому коллективу нужно оплачивать только «дефицитные» расходные материалы;
- заинтересованности в инновациях молодых исследователей.

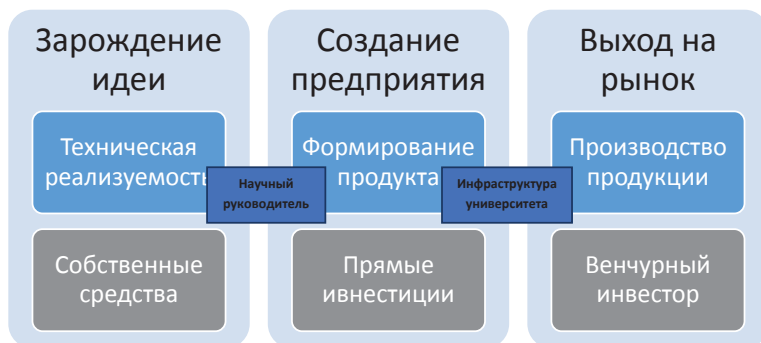


Рисунок 2. Структура процесса формирования инновационного бизнеса при вузе

На втором этапе, после формирования инновационной идеи и появления надежных результатов технической реализуемости идеи, появляется необходимость создания предприятия. Структура малого инновационного предприятия при вузе имеет свою особенность. Федеральный закон №217 - ФЗ РФ, ограничивал минимальную долю, которую должен получить вуз за свою интеллектуальную собственность в размере 1 / 3 от уставного капитала общества с ограниченной ответственностью. Сейчас такое ограничение снято, поэтому МИПы созданные при вузе стали более гибкими. Структура формирования уставного капитала типового общества при вузе представлена на рисунке 3.

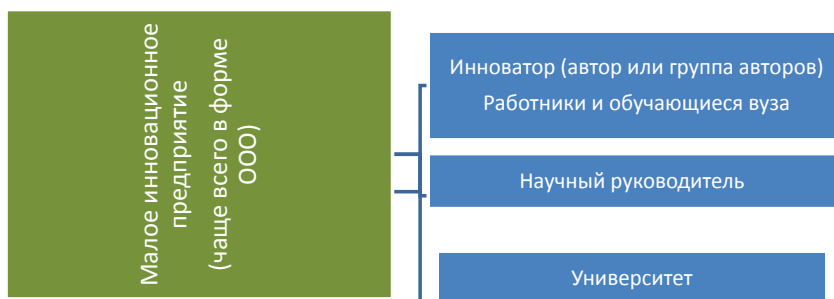


Рисунок 3. Структура формирования уставного капитала типового общества при вузе.

Развитие инновационного предпринимательства может идти и стихийно, при этом участие работников вуза может быть ключевым. Отпугивающие проценты в уставном капитале принадлежащие университету, толкнула работников вуза создавать новые МИПы без участия вуза, ориентированные прежде всего на получения прямых инвестиций.



Рисунок 4. Структура малого инновационного предприятия при вузе без участия вуза

Такие предприятия имеют схожую структуру, места вуза занимает инвестор (см. рисунок 4). При этом связь с вузом сохраняется, инновационные компании, работники которого хорошо знают научные и технические возможности вуза, заказывают «родным» университетам небольшие НИОКР. Тем самым вуз начинает выступать как соисполнитель инновационных разработок самостоятельных инновационных компаний.

Таким образом, можно утверждать, что развитие малого инновационного предпринимательства около вуза в любом виде, с участием и без участия в уставном капитале общества, становится выгодным для университета.

Использованные источники:

1. Исследование экономических факторов высокотехнологического производства: монография / под ред. Т.А. Баяскалановой. - Иркутск : Изд - во ИрГТУ, 2013. – 176 с.
2. Рупосов В.Л. Анализ экономической деятельности малых инновационных предприятий ИрГТУ. Вестник Иркутского государственного технического университета. 2014. № 4 (87). С. 213 - 220.

© Рупосов В.Л., Кондрат С.А., Кондрат О.П., 2016

Самарин В.С., магистрант Финансово – экономического института
Тюменского государственного университета,
Samarin V.S., Undergraduate Financial - Economic Institute
Tyumen State University ,

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

PROBLEMS OF STABILITY OF COMMERCIAL BANKS AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT

Аннотация: В современных условиях глобализации финансовых рынков развитие банковской сферы должно строиться с учетом влияния на функционирование коммерческих банков факторов внешней и внутренней среды. Обеспечение ликвидности,

достаточности капитала и финансовой устойчивости имеет для коммерческих банков определяющее значение, в условиях экономической нестабильности.

Abstract: In the current context of globalization of financial markets, the development of the banking sector should be built taking into account the impact on the functioning of the commercial banks of factors external and internal environment . Ensuring liquidity, capital adequacy and financial sustainability has for commercial banks decisive importance in terms of economic instability.

Ключевые слова: коммерческий банк, ликвидность, устойчивость, устойчивость коммерческих банков.

Keywords: commercial bank liquidity, stability and sustainability of commercial banks .

Так как банковская система является важнейшим звеном современного финансового механизма общемирового порядка, с ее развитием коммерческие банки неотъемлемо сталкиваются с рядом проблем, оказывающих негативное влияние на их функционирование и финансовую устойчивость.

Основные проблемы потери устойчивости можно разделить на три группы.

Организационные.

Из - за неправильно выбранной стратегии или неграмотного менеджмента, банки часто получают серьезные убытки. На устойчивость коммерческого банка могут повлиять следующие организационные проблемы:

- качество менеджмента банка;
- имидж банка;
- деловую репутацию банка;

Неграмотно выстроенная корпоративная культура банка может испортить его имидж, что приведет к оттоку клиентов, из - за чего сократятся доходы банка, и снизит его деловую активность.

По мнению стратегов, деловая репутация – это и актив, и барьер, препятствующий мобильности банка. Поскольку репутация оценивается внешней средой и есть существенные ограничения возможности управления ею изнутри.

Вторая группа - финансовые.

К данной группе проблем, с которыми сталкивается банк в процессе своего функционирования можно отнести:

- потеря банком ликвидности;
- слишком большие риски;
- снижение достаточности капитала;
- снижение прибыльности и эффективности деятельности;

Для того что бы понять проблему утраты ликвидности банка необходимо разобраться в ее определении.

Ликвидность банка - способность банка обеспечить своевременное и полное исполнение своих обязательств. Управление ликвидностью банка направлено на предотвращение и устранение как недостатка, так и излишка ликвидности. Недостаточная ликвидность может привести к неплатёжеспособности банка, а чрезмерная может неблагоприятно повлиять на его доходность.

На уровень риска ликвидности влияют различные факторы, среди них:

- качество активов банка

- диверсифицированность активов;
- процентная политика банка и общий уровень доходности его операций;
- величина валютного и процентного рисков;
- стабильность банковских пассивов;
- имидж банка, обеспечивающий ему возможность в случае необходимости быстро привлечь сторонние заемные средства.

Ликвидность разделяют на:

Мгновенная ликвидность банка - регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня. Рассчитывается по формуле:

$$H2 = \frac{\text{Высоколиквидные активы}}{\text{Обязательства до востребования} - 0,5 * \text{ОВМ}} * 100 \%$$

ОВМ - величина минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования,

Должна быть более 15 %

Текущая ликвидность - регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней. Рассчитывается по формуле:

$$H3 = \frac{\text{Ликвидные активы}}{\text{Обязательства до востребования} - 0,5 * \text{ОВТ}} * 100 \%$$

ОВТ - величина минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней[1].

Должна быть более 50 %

Долгосрочная ликвидность - регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы. рассчитывается по формуле:

$$H4 = \frac{\text{КДР}}{\text{К} + 0\text{Д} + 0,5 * 0}$$

Крд - кредитные требования с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней.

ОД - обязательства (пассивы) банка по кредитам и депозитам, полученным банком, за исключением суммы полученного банком субординированного кредита (займа, депозита).

О - величина минимального совокупного остатка средств по счетам со сроком исполнения обязательств до 365 календарных дней и счетам до востребования физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций)[1].

Максимально допустимое числовое значение норматива H4 устанавливается в размере 120 % .

Как мы видим ликвидность банка это достаточно большая и сложная категория, которая должна постоянно находиться под контролем коммерческого банка.

Достаточность капитала банка характеризует способность банка нивелировать возможные финансовые потери за свой счет, не в ущерб своим клиентам. В расчет норматива достаточность капитала банка включаются:

- величина кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера;

- величина кредитного риска по срочным сделкам и производным финансовым инструментам;

- величина операционного риска;

- величина рыночного риска.

Норматив Н1 рассчитывается по следующей формуле:

$$H1 = \frac{K}{SUM Kp(A-Pk)+код8807+код8957+ПК+КРВ+КРС-код8992+10*OP+PP}$$

К – капитал;

А – итый актив банка;

Кр – коэффициент риска i - го актива;

Рк - величина сформированных резервов на возможные потери или резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности i - го актива;

КРВ - величина кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера;

КРС - величина кредитного риска по срочным сделкам и производным финансовым инструментам;

OP - величина операционного риска;

PP - величина рыночного риска

ПК – операции с повышенным коэффициентом риска[1].

Снижение прибыльности и эффективности деятельности может привести к тому, что банк будет не в состоянии покрывать свои операционные расходы и потеряет устойчивость.

И третья группа проблем влияющих на функционирование коммерческих банков – проблемы внешнего характера. К ним можно отнести:

- нестабильную экономическую ситуацию в стране(кризис);

- мировые финансовые кризисы;

- экономические санкции;

- падение курса национальной валюты;

- изменение валютной политики государства.

В отличие от первых двух групп, банк не имеет возможности влиять на проблемы внешнего характера.

Финансовую устойчивость банка оценивают все заинтересованные стороны: акционеры, менеджмент, клиенты, банки - контрагенты, инвестиционное сообщество, регулятор и государство[2]. Как правило, в этих процессах используют комплекс показателей. У многих банков существуют внутренние методики оценки финансовой устойчивости, так же существует Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139 - И (ред. от 07.04.2016) "Об обязательных нормативах банков" где указана методика расчета нормативов устойчивости коммерческих банков.

Список литературы

1. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139 - И (ред. от 07.04.2016) "Об обязательных нормативах банков"

2. Тарханова Е.А. Устойчивость коммерческих банков: монография. – Тюмень: Издательство Вектор Бук. - 2003. - 191 с.

3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru/>

4. Обзор банковского сектора РФ. – М.: Банк России, 2013.
5. Черкасов, В.Е. Банковские операции / В.Е. Черкасов. – М.: Метаинформ, 2011. – 286 с.

© Самарин В.С., 2016

Серченко В.И.,
магистрант экономического факультета,
УААФХД
филиал РЭУ
им. Г. В. Плеханова,
г. Пятигорск,
Российская Федерация

СУЩНОСТЬ И ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Успех в бизнесе во многом зависит от выбранной стратегии развития. Стратегия – это определение ключевых долгосрочных целей и задач, разработка порядка действий, оптимизация и распределение ресурсов, необходимых для их достижения. Другими словами, стратегия – это конкурентоспособный план достижения перспективных целей организации [1]. Разработка качественных, комплексно обоснованных и обеспеченных ресурсами стратегий, направленных на закрепление рыночных позиций, усиление конкурентных возможностей, ускорение темпов экономического роста, повышение стоимости бизнеса, минимизацию рисков является одним из главных условий устойчивого и эффективного функционирования любых социально - экономических систем и реализуется посредством стратегического менеджмента.

Как и любой процесс управления, стратегическое управление (менеджмент) обязательно включает в себя этапы анализа, планирования (выбора) и реализации принятого управленческого решения. Исходя из этой последовательности стратегический анализ предшествует процессу принятия стратегических управленческих решений и сводится к их обоснованию на базе имеющейся информации [2]. Рассмотрим, что же по сути представляет собой стратегический анализ и чем он отличается от других видов анализа. Несмотря на наличие нескольких книг по современному стратегическому анализу (например, Грант Р. «Современный стратегический анализ», Флейшер К., Бенсуссан Б. «Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе», Хорин А.Н., Керимов В.Э. «Стратегический анализ», Басовский Л.Е. «Современный стратегический анализ»), в них не дается четкого определения стратегического анализа. Возможно, это связано с тем, что до настоящего времени нет ясного понимания того, что именно представляет собой стратегический анализ, и чем отличается от, например, конкурентного или портфельного [3]. Если попытаться

дать определение стратегического анализа, то это можно сделать с двух позиций: через определение места стратегического анализа в процессе стратегического менеджмента; через раскрытие содержания стратегического анализа.

В большинстве источников стратегический анализ рассматривается как начальный, первый этап стратегического управления, которое условно разбить на три основных этапа (рисунок 1): [4: 3].

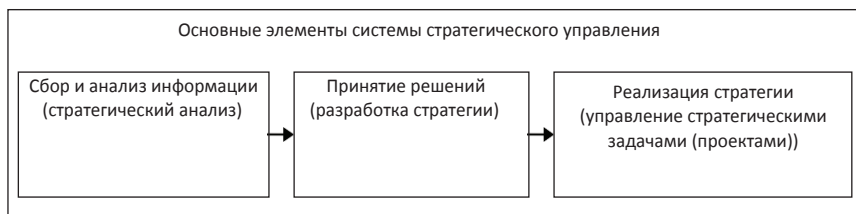


Рисунок 1. Этапы стратегического менеджмента

По мнению А.Т. Зуба, этап стратегического анализа интерпретирует стратегическое положение организации с помощью, во - первых, определения изменений, которые возникали в экономическом окружении организации, и выявления их воздействия на организацию и ее деятельность, во - вторых, определения преимуществ и ресурсов организации в зависимости от этих изменений [5: 29]. С этих позиций, основная цель стратегического анализа в системе стратегического менеджмента – оценка ключевых воздействий на настоящее и будущее положение организации и определение их специфического влияния на стратегический выбор.

Что касается содержания стратегического анализа, то разные авторы включают в анализ различные составляющие. Наиболее распространенный подход включает следующие элементы, представленные на рисунке 2 [6: 49].

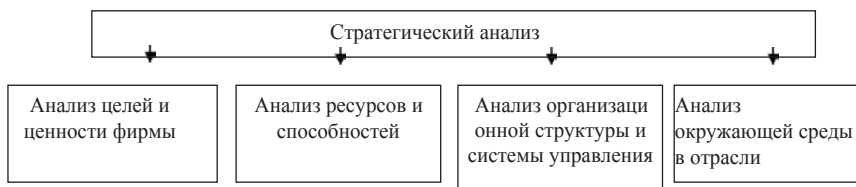


Рисунок 2. Элементы стратегического анализа, характеризующие его содержание

Таким образом, обобщив эти два подхода можно сказать, что стратегический анализ выступает в качестве инструмента стратегического управления, с помощью которого дается аналитическое обоснование выбираемой стратегии развития, а также степени ее достижения на основе комплексного изучения характера воздействия факторов внешней и внутренней среды функционирования бизнес - субъекта на результативность его деятельности. Вместе с тем, как справедливо указывает Р. Грант, «цель стратегического анализа состоит не в том, чтобы дать готовые ответы, а в том, чтобы облегчить понимание

вопросов» [6: 44]. В системе стратегического управления организацией место стратегического анализа можно определить следующим образом (рисунок 3).

Как мы указывали выше, функционал стратегического анализа – комплексное изучение характера воздействия факторов внешней и внутренней среды функционирования бизнес - субъекта на результативность его деятельности, способность достигать поставленных целей. Для этого в рамках стратегического анализа всесторонне исследуется внутренняя среда организации, ее ресурсный потенциал, конкурентные возможности и преимущества, а также ее внешнее рыночное окружение. Результатом анализа внутренней среды является оценка стратегического потенциала организации, результатом анализа внешней среды – оценка стратегического климата [7]. Эти два направления стратегического анализа тесно взаимосвязаны, поскольку нацелены на синтез выводов, полученных по каждому из них, для оценки стратегической позиции организации, однако цели исследования, информационная база и методика проведения анализа позволяют рассматривать их изолированно [8].



Рисунок 3. Стратегический анализ в системе стратегического управления

Таким образом, исходя из места стратегического анализа в системе управления и функциональных возможностей, его основной целью является аналитическое обоснование конкурентоспособных стратегии и тактики развития организации на перспективу [10]. Важнейшими задачами стратегического анализа являются:

1. оценка факторов макро - и микроокружения, условий функционирования и выявление их воздействия на организацию и ее деятельность;

2. выявление конкурентных преимуществ и оценка ресурсного потенциала организации с учетом влияния на них параметров внешней деловой среды функционирования субъекта хозяйствования;

3. аналитическое обоснование конкурентоспособных стратегических альтернатив по достижению ключевых целей функционирования организации, выполнению ее миссии, с учетом рационального использования имущественного и финансового потенциала, производственных ресурсов, минимизации рисков, максимизации доходности и рыночной стоимости бизнеса;

4. аналитическое обоснование принимаемых стратегических управленческих решений и объективная оценка экономических последствий их реализации;

5. оценка степени достижения поставленных стратегических целей, выбранной стратегии развития.

Реализация задач стратегического анализа позволяет создать систему мониторинга финансово - экономических индикаторов долгосрочного развития организации, в соответствии с которой оперативно корректируются и оптимизируются финансовая, производственная, коммерческо - сбытовая, социальная стратегии.

Методическое обеспечение проведения стратегического анализа включает как неформализованные (метод экспертных оценок, метод сценариев развития, метод «Дерево целей» и др.), так и формализованные методы, среди которых активно используются и традиционные методы экономического анализа (коэффициентный анализ, факторный анализ, дисконтирование, CVP - анализ и др.), и экономико - математическое моделирование.

Поскольку стратегический анализ нацелен на обоснование стратегии развития организации, оценку рыночных позиций и выявление устойчивых конкурентных преимуществ, то в своем арсенале он активно использует:

1. стратегические аналитические методы (Бостонская матрица «рост – удельный вес в обороте рынка», матрица экрана бизнеса General Electric, отраслевой анализ, анализ стратегических групп, SWOT - анализ, анализ стоимостных цепочек);

2. методы конкурентного анализа и анализа потребителей (анализ «слепых» зон, конкурентный анализ, анализ сегментации покупателей, анализ покупательской ценности, анализ функциональных возможностей и ресурсов, оценка индивидуальных характеристик конкурентов);

3. методы анализа развития (анализ кривой опыта, анализ вектора роста, патентный анализ, анализ жизненного цикла продукции, анализ S - кривых) и др.

В заключении следует отметить, что не следует ассоциировать портфельный анализ со стратегическим анализом, а тем более рассматривать их как синонимы. Конечно, матричные методы являются наиболее распространенными методами, применяемыми и в портфельном, и в стратегическом анализе. Но при проведении стратегического анализа не менее активно используются и другие методы анализа, которые никак нельзя отнести к портфельному анализу (особенно при проведении анализа внутренней среды организации и оценки ее стратегического потенциала). Таким образом, стратегический анализ – это средство преобразования данных, полученных в результате анализа внешней и внутренней среды, в стратегию развития организации. Вместе с тем, он играет доминирующую роль не только в процедурах долгосрочного прогнозирования бизнеса, но и непосредственно востребован в качестве контрольного, координирующего и корректирующего инструмента выполнения миссии компании [9].

Список использованной литературы

1. 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.
2. Концевич Г.Е. К вопросу о зависимости системы управления предприятием от типа его организационной структуры / Г.Е. Концевич, М.В. Чистова, А.Н. Гончаров // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно - практической конференции. Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске. 2015. С. 72 - 75.
3. Журнал «Финансовый директор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fd.ru/>.
4. Портал iTeam – Технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_17/article_3376/.
5. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: учеб. пособие для вузов / А.Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
6. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. – 6 - е изд. / Пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2011. – 560 с.
7. Еремина О.С. Особенности инновационной деятельности современных предприятий / О.С. Еремина, Н.В. Демина // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 1 - 1 (60). С. 96 - 100.
8. 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.
9. Пласкова Н.С. Стратегический анализ в системе бизнес - планирования организации / Н.С. Пласкова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №7. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2007/5/Plaskova.pdf>.
10. 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.

© Серченко В.И., 2016

Сизов А. М.,
студент 3 курса
САГМУ,
г. Самара, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННАЯ РАБОТА, ЭТАПЫ ЕЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

На основании Федерального закона «Об инвестиционной работе в РФ, которая должна осуществляться в форме капитальных вложений», инвестиционная работа должна

представлять собой вложение инвестиций и осуществление практических действий, для того, чтобы получить прибыль и (или) достичь другого полезного эффекта.

Инвестиционная работа на территории РФ может быть профинансирована при помощи:

- собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора, к которым относятся денежные накопления или сбережения граждан, юридических лиц, непосредственно, прибыль, амортизационные отчисления, средства, которые выплачиваются органами страхования как возмещение потерь от стихийных бедствий, аварий и другие средства;
- заемных финансовых средств инвестора, к этому можно отнести банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и другие средства;
- привлечения финансовых средств инвестора – средства, которые получены от продажи акций, паевые или иные взносы членов коллективов, граждан, юридических лиц;
- денежных средств, централизуемых объединениями организаций в установленном порядке;
- инвестиционных ассигнований из государственных или местных бюджетов и внебюджетных фондов;
- иностранных инвестиций;
- вложения производственного и социального характера. Данная часть прибыли используется, в том числе, на инвестиции в составе фонда или иного фонда аналогичного назначения, которое создается на предприятии [4; 9].

Инвестиционная работа может носить и разовый, непредпринимательский характер. В качестве примера следует привести покупку физическим лицом акций – вложение денежных средств в ценные бумаги (портфельные инвестиции).

Инвестиционная работа может быть рассмотрена как источник привлечения дополнительных денежных средств в существующее или организуемое производство. В данной ситуации характер инвестиционной работы нужно оценить с различных точек:

- как средство получения прибыли – для вкладчиков (инвесторов);
- как средство привлечения материальных и нематериальных благ для пользователя или иного субъекта инвестиционной деятельности [2, с. 125–130].

На основании из определения инвестиционной работы, специалистами принято решение условно выделять несколько этапов ее осуществления. Данные этапы можно проследить, когда речь идет о реальных инвестициях или прямой инвестиционной работе.

Подготовительный этап. На данном этапе субъект должен принять решение о вложении денежных средств в качестве инвестиций. При этом если речь идет об инвестициях непосредственно в действующее производство, то вопрос об их целесообразности, как правило, не возникает, потому что решаются актуальные сложности и проблемы. В том случае, если необходима организация производства и продвижение на рынок нового товара – на передовую выходят расчеты окупаемости и эффективности. Для этого, стоит провести маркетинговые исследования, а также изучить инвестиционные возможности [8].

Основным мероприятием на данном этапе принято считать инвестиционный проект, в который должно входить обоснование экономической целесообразности, объем и срок осуществления инвестиций, а также необходимая проектно - сметная документация, которая должна быть разработана на основании с законодательством России и утверждена в установленном порядке стандартами (правилами и нормами). Составной частью инвестиционного проекта представляется бизнес - план, который должен состоять из

описания практических действий по осуществлению инвестиций. В бизнес - плане должна быть отражена суть проекта, средства его финансирования, а также сметная стоимость проекта, срок осуществления работ, срок окупаемости [6].

Под сроком окупаемости проекта понимается срок со дня начала финансирования до дня, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат примет положительное значение.

Если говорить об государственных инвестициях, то к ним применяется порядок оценки эффективности инвестиционного проекта, которой определен в «Положении об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития РФ».

Также законодательная база содержит понятие приоритетного инвестиционного проекта. В ст. 1 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений», говорится о том, что приоритетным является инвестиционный проект, суммарный объем капитальных вложений, который соответствует требованиям законодательства Российской Федерации и который включен в перечень, утверждаемый Правительством Российской Федерации.

Первый этап должен заканчиваться подписанием инвестиционного контракта, в котором должны быть определены права и обязанности участников в отношении размера вкладываемых средств, сроков и порядка вложения, их взаимодействие при реализации инвестиционного проекта. Условия инвестиционного контракта должны сохранять силу на весь срок его работы и возможность вносить изменения, если после заключения контракта законодательством были установлены новые условия, которые могут ухудшить положение партнеров.

Инвестиционный этап можно охарактеризовать тем, что в данный период должна быть осуществима совокупность практических действий по реализации бизнес - плана [5].

Выделяющиеся значительным разнообразием, действия по осуществлению инвестиционного проекта облекаются в правовую форму при помощи заключения различных контрактов. Вместе с тем, заключение и исполнение различного рода контрактов на данной стадии инвестиционного процесса должны преследовать основную юридическую задачу – реализацию инвестиционного контракта, а работа участников должна осуществляться на основании с инвестиционным законодательством. Второй этап должен быть завершен созданием объекта инвестиционной работы [3; 7].

Эксплуатационный этап. В течение данного этапа проводится организация изготовления продукции, выполнение работы. В это время должны быть компенсированы инвестиции и затраты на осуществление инвестиционного проекта, а также должен быть сформирован доход от его реализации. Именно с данным периодом должна быть связана окупаемость проекта. Довольно часто на практике данные об оценке выполнения инвестиционного проекта стараются свести в таблицы, которые должны быть составлены по следующей схеме: наименование объекта инвестиций, срок выполнения инвестиций, срок окупаемости затрат, причины отклонения от сроков [1, с. 66–78].

Инвестиционная работа и инвестиционные процессы должны представляться как особое экономическое, правовое явление, выполняющее роль одного из определяющих факторов социального, экономического и политического роста регионов и страны. Общественная значимость инвестиционной деятельности должна состоять в том, что основным звеном рыночного механизма должна быть возможность обеспечения свободного движения денежных средств между субъектами рынка в направлении их более эффективного использования.

Существование такой системы считается основным условием нормального функционирования механизмов рыночного регулирования изготовления и сбыта продукции. Основным же способом практической реализации данного движения капиталов принято считать процессы вложения имеющихся средств юридическими, физическими лицами, страной в хозяйственные объекты, то есть инвестиционные процессы.

Список использованной литературы

1. Арбузов С. С. Государственное регулирование национальной экономики. М. : Альфа - М., 2008. 653 с.
2. Богатин Ю. В., Швандор В. А. Инвестиционный анализ : учебное пособие. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2000. 239 с.
3. Зимин В. А. Взаимодействие органов местного самоуправления с населением и общественными организациями : монография. Самара, 2015.
4. Зимин В. А. Инвестиционный климат регионов Российской Федерации, его основные показатели // Теория и практика общественного развития. 2013. № 5. С. 296–298.
5. Зимин В. А. Инвестиционный проект: его финансирование и эффективность // Теория и практика общественного развития. 2013. № 3. С. 209–211.
6. Зимин В. А. Методика принятия решения о местонахождении инвестируемого объекта // Российский экономический интернет - журнал. 2013. № 4. С. 13.
7. Зимин В. А., Морозова Г. А. Политическая модернизация в Российской Федерации, ее особенности // Историческая и социально - образовательная мысль. 2014. Т. 6. № 6 - 1 (28). С. 235–238.
8. Зимин В. А. Разработка организационного плана инвестиционного проекта (на примере производства керамического кирпича) // Российский экономический интернет - журнал. 2013. № 4. С. 12.
9. Зимин В. А. Система государственного и муниципального управления : учебно - методическое пособие. 2 - е изд., дополн.). Самара, 2010.

© Сизов А. М., 2016

Скоробогатова К. В.,
3 курс ИАиД СФУ
Научный руководитель: к.э.н. Старова О. В.
Сибирский Федеральный Университет
г. Красноярск, Россия

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА СПРОС НА РЫНКЕ ОДЕЖДЫ

Экономический кризис в Российской Федерации на протяжении последних нескольких лет оказывает существенное влияние на многие сферы экономики, не исключением становится и рынок одежды. Как повлиял экономический кризис на данный рынок? Этим вопросом зачастую стали интересоваться не только предприниматели, работающие в этой сфере, но и простые граждане, для которых немаловажным является их внешний вид. Для населения не осталось незамеченным увеличение их расходов на предметы гардероба, такие как: одежда, обувь и аксессуары. Целью данной работы является анализ влияния экономического кризиса на спрос рынка одежды в России.

В результате падения цен на энергоносители, составляющие основу экспорта России, а также введения санкций со стороны западных стран вследствие политического кризиса на Украине ситуация в российской экономике значительно ухудшилась. За 2014 год российская экономика продемонстрировала весьма низкий рост ВВП – всего 0,6 % . Согласно данным издания Деловая Жизнь: «В начале ноября Еврокомиссия обнародовала прогноз, в котором говорится о том, что 2015 год завершился для России падением ВВП на 3,7 % , а в 2016 году этот показатель снизится еще как минимум на 0,5 % ». [4] При этом, «по данным статистики, текущая экономическая ситуация, на которую в частности повлияло и двукратное падение стоимости нефти, привела к тому, что в первом полугодии 2015 года численность людей с доходами ниже прожиточного минимума увеличилась на 2,8 миллиона, и составила 21,7 миллионов человек». [4]

Существенное снижение доходов, в совокупности с высокими темпами инфляции и падением курса рубля, не могло не сказаться на покупательских предпочтениях населения. Доля расходов граждан на продукты питания и другие товары первой необходимости существенно увеличилась, что привело к сокращению прочих статей семейных бюджетов (в том числе расходов на одежду). При этом, рост курса доллара привел к значительному увеличению стоимости одежды, значительная часть которой импортируется из - за рубежа. В сложившейся экономической ситуации россияне предпочитают тратить все меньше денег на одежду, в том числе за счет перехода на более низкие ценовые сегменты.

Снижение покупательской способности населения уже нашло свое отражение в планах развития иностранных брендов на территории России. Российская Ассоциация Франчайзинга, со ссылкой на РБК, отмечает, что в 2014 году объявили о своем намерении уйти с российского рынка «River Island» и «OVS», развиваемый компанией «Маратекс», британский бренд «New Look», немецкая сеть «Gerry Weber», финские бренды «Seppala» и «Lindex», принадлежащие «Стокманн». Наряду с данными ритейлерами информацию о возможном уходе французской марки «Сараиен» подтвердил руководитель отдела франчайзинга «Jeans Symphony», Дмитрий Преображенский» [2].

Однако, взамен ушедших брендов приходят новые игроки, и ситуация на рынке одежды не выглядит совсем безнадежно. По данным того же издания, за 2014 год вышли на отечественный рынок американский бренд «Dockers», принадлежащий компании «Levi Strauss & Co», «Forever 21», открывший первый магазин в ТРЦ «Афимолл Сити» в сентябре 2014 года, испанские бренды «lefties» и «Custo Barcelona», премиальная итальянская сеть «Moncler», китайский спортивный ритейлер «Anta» и ряд других не менее известных игроков». [2]

Анализ брендов, покинувших и зашедших на рынок в кризисные годы показывает смещение предпочтений населения из среднего ценового сегмента в сегмент более дешевой одежды, что коррелирует с общим падением уровня жизни и доходов в России.

В скором времени Россияне могут начать одеваться в одежду российского производства. «крупные ритейлеры «Розтех» («Дикая орхидея», «Бюстье», «Дефиле» и «Гранд дефиле»), «Спортмастер», Melon Fashion group (befree, Zarina и Love Republic) и Finn Flare увеличивают заказы товаров под своим брендом у российских производителей или строят собственные производства. По данным издания «Известия», дешевый рубль «освободил» внутренний рынок от импорта продукции легкой промышленности на 25 % », другими словами, за счет падения курса рубля российская рабочая сила оказалась дешевле традиционных для ритейлеров рынков производства, что привело к росту его конкурентоспособности.

Приведенные выше факторы позволяют сделать следующие выводы о влиянии экономического кризиса на внешний вид Россиян:

1. Россияне, ввиду падения уровня доходов, переориентируются из среднего ценового сегмента в более дешевый сегмент одежды. При этом нельзя сказать, что пострадает премиум сегмент – в кризисные годы дифференциация доходов населения всегда увеличивается, и премиум - сегмент как правило чувствует себя относительно комфортно.

2. Возможный перенос производства одежды в Россию может привести к тому, что россияне начнут одеваться в российскую одежду, произведенную под марками зарубежных и российских брендов.

3. Рост спроса на дешевую одежду может привести к значительному оживлению на рынке контрафактной продукции.

4. Дальнейшее падение доходов россиян может привести к более существенной экономии на одежде – переориентации на рынок сэконд хэнд и пр.

Таким образом, россиянин периода кризиса на сегодняшний день – это человек, одевающийся в основном в более дешевую одежду, либо богатый представитель общества, покупающий все те же, привычную для него, дорогие бренды.

Также важно отметить, что текущая ситуация на рынке предоставляет благоприятные предпосылки для активного развития российских производителей одежды, которые могут предоставить своему российскому клиенту конкурентоспособный продукт, тем самым нивелировав негативное влияние кризиса на покупательскую способность гражданина и его внешний вид.

Список используемой литературы:

1. ВВП России в 2014 году. Электронный ресурс. Режим доступа // <http://www.interfax.ru/business/421178>

2. Обзор российского рынка одежды. Электронный ресурс. Режим доступа // <http://www.rusfranch.ru/presscenter/publications/1457/>

3. Российские ритейлеры переносят свое производство в Россию. Электронный ресурс. Режим доступа // <http://izvestia.ru/news/610195>

4. Экономический кризис в России в 2016 году и его последствия. Электронный ресурс. Режим доступа // [bs - life.ru](http://bs-life.ru)

© Скоробогатова К. В., 2016

Смоляникова М. В.,

доцент кафедры бухгалтерского учета КубГАУ

Диденко В. А.,

магистрат 2 курса

факультета заочного обучения КубГАУ

г. Краснодар, Российская Федерация

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОРГАНИЗАЦИЮ НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Налоговый учет, получивший свой официальный статус в 2002 г. с вступлением в силу гл. 25 Налогового кодекса РФ «Налог на прибыль организаций», «вменил» в обязанности налогоплательщика его ведение.

Статьей 313 НК РФ установлено, что «систему налогового учета налогоплательщик организует самостоятельно...» [5]. Таким образом, на уровне федерального закона налогоплательщику предоставлены практически неограниченные полномочия в части формирования системы налогового учета в рамках одного отдельно взятого хозяйствующего субъекта.

При этом считаем, что рассматривать организацию налогового учета в отрыве от бухгалтерского учета не совсем корректно, поскольку сравнение целей, задач, предмета, объектов и принципов бухгалтерского и налогового учета, обозначенных в нормативно - правовых актах Российской Федерации, позволяет сделать вывод о «бухгалтерских корнях» системы налогового [2, 3].

Кроме того, сама учетная система является очень динамичной, а финансовая, налоговая, управленческая учетные системы характеризуются наличием прямой и обратной связи между собой.

Исследование показало, что организация и ведение налогового учета у разных налогоплательщиков определяется средой, в которой они функционируют. С авторской точки зрения, на процесс построения налогового учета и его взаимодействие с бухгалтерским учетом влияют как внутренние, зависящие от хозяйствующего субъекта, так и внешние факторы, не зависящие от него (рисунок 1).



Рисунок 1 – Факторы, влияющие на организацию налогового учета и его соотношение с бухгалтерским учетом

Следует отметить, что если внешние факторы, (в основном состояние налогового законодательства), влияющие на организацию налогового учета и его соотношение с бухгалтерским учетом, не могут быть изменены налогоплательщиком самостоятельно, то, приспособивая внутренние бухгалтерские учетные особенности предприятия в сочетании с грамотным применением действующего налогового законодательства, возможно максимально снизить затраты на ведение налогового учета, одновременно стремясь оптимизировать налогообложение.

Исследуемые хозяйствующие субъекты, следуя своей основной цели (получение прибыли), заинтересованы, чтобы система бухгалтерского финансового учета была направлена на увеличение прибыли, а система налогового учета – на оптимизацию облагаемой базы по налогу на прибыль. В первую очередь, такую цель преследуют собственники организаций (участники общества, акционеры, органы местного самоуправления).

Изучение научных трудов современных ученых [1, 4, 6] и практического опыта позволяют на сегодняшний день выделить три подхода к организации налогового учета и решению вопроса о его связи с бухгалтерским учетом.

Первый вариант предполагает создание независимой системы налогового учета, ведение которого возлагается на налогоплательщика. Налоговый учет становится самостоятельным видом хозяйственного учета и функционирует вне рамок бухгалтерского учета. При этом налогоплательщики могут использовать некоторые элементы бухгалтерского учета для перенесения их в налоговый учет в целях сокращения трудозатрат, трансформируя показатели бухгалтерского учета по самостоятельной разработанной методике.

Второй вариант предполагает организацию налогового учета внутри бухгалтерского с помощью трансформации элементов существующей системы учета в целях удовлетворения требований налогообложения. Степень трансформации будет зависеть от наличия различий в правилах и методах определения показателей бухгалтерского финансового и налогового учета, которые желательно минимизировать.

При третьем варианте в целях налогообложения используются результаты уже существующего бухгалтерского финансового учета в неизменном виде. Это идеальный для налогоплательщика, но на сегодняшний день нереализуемый вариант. Его недееспособность обусловлена полной зависимостью от правосознания налогоплательщика, который в условиях полной юридической свободы, скорее всего, будет формировать учетную политику с целью минимизации налоговых платежей, не соблюдая интересы иных, кроме налоговых органов заинтересованных пользователей.

Следует отметить, что инструментами воплощения выше перечисленных вариантов организации налогового учета могут быть бухгалтерские справки, налоговые регистры, вводимый «налоговый» план счетов, забалансовые «налоговые» счета или субсчета налогового учета к счетам бухгалтерского учета и др.

На сегодняшний день организации вынуждены вести как минимум два вида учета: бухгалтерский (финансовый) и налоговый. Однако исследование показывает, что предприятия до сих пор не выработали единой концепции постарения учета, которая затрагивала бы и бухгалтерский и налоговый учет. В этой связи, по нашему мнению, целесообразна разработка единой концепции организации учета экономического субъекта,

которая последовательно формируется благодаря прохождению следующих взаимосвязанных этапов:

1. Выбор оптимального учетного пространства. На этой стадии анализируется деятельность организации, оценивается влияние внешних и внутренних факторов на организацию учета, анализируются законодательные и нормативные акты, судебная практика, мнения специалистов.

2. Определение цели учета. Прохождение данного этапа предполагает оценку многовариантности взаимодействия бухгалтерского и налогового учета и выбор оптимальной модели взаимосвязи исходя из особенностей деятельности и преследуемых целей (минимизация трудозатрат учетного аппарата, чистота финансовой информации от налогового бремени, оптимизация налогообложения и др.).

3. Построение комфортной для учетных систем среды посредством установления общих и несовместимых принципов организации учета. На этой стадии устанавливается общность методологии бухгалтерского и налогового учета в целях оптимизации трудозатрат учетного аппарата, а также формирование единого учетного пространства, построенного на общих для бухгалтерского и налогового учета принципах с выделением несовместимых принципов к информации в сфере налогообложения и формирования финансовой отчетности.

4. Формирование учетной политики организации. Данный этап предполагает разработку и утверждение системы методов и способов ведения учета, порядка подготовки и предоставления отчетности и т.п.

Данная концепция позволяет систематизировать, унифицировать и структурировать процесс организации учета для целей бухгалтерского и налогового учета. Ее сущность заключается в том, что она формирует единую теоретико - методологическую базу построения и организации учетного пространства, а в ее основе лежит анализ факторов, влияющих на организацию налогового учета и его соотношение с учетом бухгалтерским.

Список использованной литературы

1. Дегальцева, Ж. В. Моделирование системы налогового учета в управляющих организациях жилищно - коммунального хозяйства: монография / Ж. В. Дегальцева, С. А. Шулепина. – Краснодар, 2013. – с. 113

2. Калининская, М. В. Взаимодействие систем бухгалтерского и налогового учета: автореферат дис... на соискание уч. ст. кан. экон. наук / М. В. Калининская. – Кубанский государственный аграрный университет – Краснодар, 2009. – 24 с.

3. Кругляк, З. И. Налоговый учет и отчетность в современных условиях: Учеб. пособие. – 2 - е изд. / З. И. Кругляк, М. В. Калининская – М.: ИНФРА - М, 2015. – 352 с.

4. Кузнецова, Н. В. Совершенствование бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов в торговой организации / Н. В. Кузнецова, М. М. Оберт // Современные учетно - аналитические системы в экономике: факты, прогнозы, тенденции развития: сборник статей по материалам IV международной научно - практической конференции. – Краснодар, 2015. – С. 67 - 70.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117 - ФЗ // Справоч. - правовая система ГАРАНТ.

6. Оломская, Е. В. Организация взаимодействия бухгалтерского и налогового учета: дис. канд. экон. наук / Е. В. Оломская. – Краснодар, 2005. - 223 с.

© Смольнякова М.В., Диденко В. А., 2016

К ВОПРОСУ О МЕДИЦИНСКОМ СТРАХОВАНИИ

Страхование в наше время признано обществом как оптимальный механизм защиты от неблагоприятных последствий различных непредвиденных явлений.

Страхование представляет собой систему экономических отношений, включающую образование специального фонда средств (страхового фонда) и его использования для возмещения разного рода потерь, ущерба, вызванных неблагоприятными событиями (страховыми случаями) путем выплаты страхового возмещения и страховых сумм.

Значит можно сказать, что необходимость изучения вопросов обязательного и добровольного медицинского страхования обусловлена его актуальностью в современном мире.

Здоровье населения — это важнейший элемент социального, культурного и экономического развития страны, в связи с которым обеспечение населения гарантированно объемом бесплатной медицинской помощи, финансируемой из бюджетов всех уровней и средств ОМС, которая является важнейшей государственной задачей. Это положение особо подчеркивается в Программе социально - экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу.

Важнейшим условием организации системы медицинского страхования, является создание достаточных гарантий для выполнения договорных обязательств страховыми фирмами (компаниями). Для этого необходима диверсификация медицинской страховой деятельности, благодаря которой средства, вырученные в результате высокоприбыльных договоров, направляются на оплату услуг.

Отличительной чертой современного медицинского страхования в сравнении с иными видами страхования является распределение полномочий и функций страховщика между несколькими субъектами.

Существующие в настоящее время федеральные стандарты медицинской помощи разрабатываются с учетом лучших достижений медицинской науки и включают значительное число манипуляций, необходимых для более точной диагностики и наилучшего лечения.

Более перспективно использовать различные виды страховых полисов при личном страховании граждан — так называемое возвратное страхование с компенсацией, которое предполагает выплату клиенту страховых взносов полностью или частично за вычетом стоимости всех видов лечебно - диагностических услуг оказанных за определенный отрезок времени.

Так, при медицинском страховании на дожитие застрахованному, (в зависимости от частоты его обращений за врачебной помощью) выплачивается оговоренная заранее денежная сумма по достижении им определенного возраста. В настоящее время законодатели сумели создать единую всероссийскую больницу кассу (фонд) с множеством территориальных подразделений во всех областях, множеством местных функционеров и руководителей в центре и на местах.

Деньги в фонд обязательного страхования поступают в форме платежей от страхователей. Потом фонд распределяет их страховым организациям в объемах, которые считает необходимыми. После одобрения Правительством Российской Федерации

Концепции формирования системы обязательного медико - социального страхования началась активная работа над проектами федеральных законов «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».

Для современной России чрезвычайно важно обеспечить права застрахованных в системе медицинского страхования в части получения медицинских услуг необходимого объема и качества. Кроме разработки нормативной базы, обеспечивающей права застрахованных, необходимо определить конкретные механизмы компенсации причиненного ущерба пострадавшим. Одновременное с этим введение обязательного страхования профессиональной ответственности врачей позволит обеспечить защиту не только прав пациента, но и защиту профессиональных и имущественных прав медработников.

После введения программ медицинского страхования усовершенствованы программы, относящиеся к ОМС и ДМС для работы учреждений здравоохранения, что в свою очередь позволяет мобилизовать дополнительные денежные ресурсы со стороны предприятий и населения путем дополнительного страхования.

Таким образом, в правовом отношении этот вид страхования опирается на закон, определяющий правовые, экономические и организационные основы медицинского страхования населения России. Закон обеспечивает конституционное право граждан России на медицинскую помощь.

О своем здоровье следует заботиться, и чем раньше, тем лучше. В отличие от России в странах с развитой рыночной экономикой медицинское страхование является один из важнейших элементов системы поддержания здоровья.

Список использованной литературы

1. Аксютин, С.В. Страхование. Часть 2: учебное пособие / С.В. Аксютин. - Вологда: ВоГТУ, 2013. - 155 с.

2. Скорюкова, М.А. Формирование системы показателей для оценки финансового состояния страховщиков / М.А. Скорюкова, С.В. Аксютин // Академическая наука – проблемы и достижения (Academic science – problem and achievements V. Vol. 1): материалы V международной научно - практической конференции. Том 1. – North Charleston, USA: spc Academic, 2014. – С. 188 - 192

3. Аксютин, С.В. Страхование: учебное пособие. Ч.1. / С.В. Аксютин. - Вологда: ВоГТУ, 2012. - 147 с.

© Сухих М.А., 2016

Тарасова Е.В.

канд. геогр. наук, доцент,
факультет экономики и менеджмента ВГУЭС
г. Владивосток, Российская Федерация

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ – ТОЧКИ РОСТА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО БИЗНЕСА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ

Доля Дальневосточного федерального округа (ДФО) в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции в 2011 году составляла всего 1 % . В 2015 году этот

показатель достиг 4 - х % . Однако, несмотря на рост доли ДФО в общем объеме производства сельхозпродукции страны следует отметить достаточно низкий уровень самообеспеченности округа. Так, например, по мясопродуктам – около 30 % , по молоку – не более 50 % , картофеля и другим овощам – до 90 % . Учитывая, что общая площадь пахотных земель ДФО составляет 2,3 млн га, пастбищ и сенокосов – около 1,8 млн га, а также климатические условия [10, с. 117; 11, с. 95; 12, с.103; 13, 160 с.], позволяющие выращивать здесь практически все зерновые культуры, в частности, наиболее популярные и востребованные в странах Азиатско - Тихоокеанского региона (АТР) – рис, сою и кукурузу. Правительством России подготовлена «дорожная карта» по импортозамещению в сельском хозяйстве. Дорожной картой предусмотрено снизить зависимость страны от импортного мяса с 21,6 % до 7,7 % , молока и молочной продукции – с 23,6 до 16,6 % , овощей - с 14,6 до 10,1 % . Для решения таких крупномасштабных задач насыщения рынка продуктами отечественного производства потребуются: целевые программы развития регионов округа, инновационные решения и подходы, а также государственные и частные, в том числе и иностранные, инвестиции.

Развитие агропромышленного бизнеса не представляется возможным без соответствующего развития социально - экономической сферы округа. С этой целью была разработана государственная программа Территорий опережающего развития (ТОР). Первоначально в реестр программы ТОР было включено 50 проектов (табл. 1).

Таблица 1. Распределение резидентов Территорий опережающего социально - экономического развития Дальневосточного федерального округа

№	Субъект Российской Федерации	Агро - бизнес	Промыш - ленное производство	Производ - ство пищевых продуктов	Социальна я сфера	Проче е	ИТОГ О
1	Амурская область		2	2			4 (8 %)
2	Камчатская область	4	2		3	1	10 (20 %)
3	Приморски й край	4	4	1		2	11 (22 %)
4	Республика Саха, Якутия		8			1	9 (18 %)
5	Хабаровски й край	3	8	1		3	15 (30 %)
6	Чукотский автономны й округ					1	1 (2 %)
	ИТОГО	11 (22 %)	24 (48 %)	4 (8, %)	3 (6,0 %)	8 (22 %)	50 (100 %)

На одиннадцати TOP (22 %) будут развивать агропромышленный комплекс (АПК) ДФО: производство риса, сои, кукурузы, гречихи и др. зерновых культур; тепличные комплексы; производства по переработке и хранению пищевых продуктов; животноводческие комплексы (производство молока и мяса); развитие хозяйству по производству марикультуры и пр. Выделить общий тренд развития агропромышленной отрасли ДФО достаточно сложно.

Два лидера отрасли в ДФО - Амурская область и Приморский край - оказались во многом совершенно разными площадками для инвесторов. Амурская область, опираясь в основном на собственных региональных инвесторов, запускает в рамках TOP «Белогорск» проекты по глубокой переработке продуктов растениеводства, уникальные для страны производства по изготовлению из соевого пищевого шрота изолятора, пищевых волокон и соевых олигосахаридов, завершает строительство семенных заводов и пр.

Задачи Приморского края несколько иные: в регионе еще только предстоит освоить значительную часть залежных земель, ввести в оборот новые гектары пашни. Тем не менее, Приморский край стал признанным лидером развития АПК ДФО. За последние четыре года темпы роста краевого АПК были в два раза выше, чем в среднем по стране. Амбициозные планы приморских аграриев удалось реализовать за счет внедрения инноваций и привлечения в край инвестиций, в том числе иностранных.

Следует отметить, что важным элементом реализации программ АПК являются благоприятные агроклиматические условия Приморского края, позволяющие выращивать основные зернобобовые культуры (рис, сою, гречиху, овес, ячмень др.) и кукурузу и кормовые травы [2, с. 25; 17, с. 89; 18, с. 602].

Инновационными в агробизнесе являются проекты по созданию как крупных агрохолдингов, так и семейных ферм. На создание семейной фермы, например, на территории Приморского края из краевого бюджета выделяются гранты на 10млн рублей. Отличительной особенностью фермерского движения последних лет является вовлечение молодежи. Фермерами становятся как люди среднего и старшего возраста, так и талантливые выпускники колледжей, институтов и даже аспирантуры [16, с.159].

Фермерские хозяйства получают разнообразную финансовую поддержку. В 2016 г. в рамках исполнения государственной программы [1] запланировано: более 700 млн руб. на субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам и страховым взносам; 682 млн рублей на техническую и технологическую модернизацию производства; 510 млн рублей на отрасли растениеводства; 298,9 млн рублей на поддержку молочного животноводства;

103,7 млн рублей на развитие семейных животноводческих ферм. Кроме того предусмотрены компенсации 25 % прямых затрат при строительстве теплиц, молочных ферм, овощехранилищ; 35 % - при создании и модернизации молочных селекционно - генетических центров, скидки 30 % на покупку сельхозтехники. В 2015 году в Приморском крае около 2,4 млрд рублей субсидий было выплачено сельхозпроизводителям [7, 357 с.].

Особое внимание в последнее время уделяется продвижению дальневосточных инвестиционных возможностей и проектов. Для успешной реализации инвестиционных проектов в течение 2014 - 2015 годов была разработана современная нормативно - правовая основа для внедрения инновационных инструментов развития макрорегиона [8, с. 14], что позволило снизить риски хозяйствующих субъектов и повысить устойчивость агробизнеса.

Первым иностранным инвестором в агробизнесе ДФО стала японско - российская компания «Джей Джи Си Эвергрин» (JGC Evergreen), которая возвела в Хабаровске тепличный комплекс. На территории Приморья в течение нескольких лет китайская компания «Новая Дружба» вложила 10 млрд. рублей в холдинг «Освоение целины». Крупнейшей агропромышленной группой (АПГ) на территории Приморья, успешно использующей иностранные инвестиции, является «Армада». По мнению руководителей АПГ успешное развитие современного сельского хозяйства не возможно не только без инвестиций, но и без инноваций – «масштабный агробизнес это грамотно выбранная земля, профессиональные кадры и инновационная техника».

Для финансовой поддержки международных агропроектов в декабре 2015 года было подписано соглашение о создании Российско - китайского фонда агропромышленного развития (РКФАР). Фонд окажет поддержку проектам в сфере растениеводства, животноводства, аквакультуры, переработки и реализации аграрной продукции, а также для развития агропромышленной инфраструктуры. Обязательное условие для бенефициаров фонда – использование современных аграрных технологий, обеспечивающих неистощимое использование земли.

В настоящее время инновационное развитие АПК не возможно без внедрения информационных технологий, в том числе включая геоинформационные технологии и сервисы, получившие самое широкое распространение в зарубежной и отечественной практике [3, с. 251; 9, с. 65; 14, с.1753; 15, с. 155; 19, с. 346].

К сожалению, на всей территории ДФО в течение ряда лет наблюдается устойчивый отток населения в трудоспособном возрасте [4, с. 41]. Частично эта проблема решается при помощи внутренней, внешней, региональной миграции [5, с. 90; 6, с. 54]. Поэтому одной из ключевых проблем развития АПК ДФО является дефицит кадров. Так, например, только на территории ГОР «Михайловский» резиденты планируют создать к 2020 году около 2700 мест. Необходимо разработать превентивные программы подготовки либо привлечения специалистов различного уровня для АПК ДФО.

В настоящее время ДФО является масштабной площадкой для реализации программ по импортозамещению и повышению продовольственной безопасности страны. Для успешного решения этой задачи разработана современная нормативно - правовая база, региональные программы льготного налогообложения аграриев всех уровней (от агрохолдингов до семейных фермерских хозяйств), созданы инвестиционные фонды, внедряются инновационные технологии производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, осуществляется селекция новых сортов растений, внедряются высокотехнологичные сельскохозяйственные машины и оборудование. Планируется внедрить в практику агрометеорологического обеспечения предприятий АПК геоинформационных сервисов, включая прогнозы опасных агрометеорологических явлений и прогнозов урожайности сельскохозяйственных культур. Это позволит аграриям своевременно принимать решения по уменьшению ущерба от неблагоприятных погодных условий. Разработанный комплекс программ различного уровня и успехи аграриев последних лет позволяют надеяться, что государственная программа по развитию АПК ДВО будет реализована полностью и в срок.

Список использованной литературы

1. Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия Приморского края на 2013–2016 гг. // Постановление администрации Приморского края от 07 декабря 2012 г., № 392–па.

2. Анищенко, М.В., Слабко, Ю.И. Оптимизация условий получения высоких урожаев риса в Приморском крае // Алтайский государственный сельскохозяйственный университет, 2014. – Вып. 5 (115). – С. 24–27.

3. Пестерева Н.М., Битюков Н.А., Попова Н.Ю., Пестерев М.С., Мартынов Я.А. Университетская сеть центров космического мониторинга как основа интеграции и развития современных технологий зондирования Земли из космоса *Sochi Journal of Economy*, 2011. – № 4. – С. 251–260.

4. Пестерева Н.М., Шашок Т.Ю., Савинкина Л.А., Савинкин Р.В. Современное состояние рынка труда // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России, 2013. – Т. 2. – № 6(9). – С. 41–48.

5. Пестерева Н.М., Янина Ю.В. Региональные программы трудовой мобильности граждан // Наука Красноярья, 2016. – № 1(24). – С. 90–106.

6. Пестерева Н.М., Янина Ю., Кусаинова А. Современные технологии мониторинга мобильности граждан Российской Федерации // Сборник трудов межд. науч. - практ. конф. «Миграционные процессы в Азиатско - Тихоокеанском регионе: история, современность, практики взаимодействия», Владивосток, 2015. – С.54–57.

7. Приморский край. Социально - экономическое состояние. Ежегодный статистический отчет за 2013 год / Приморстат, Владивосток, 2013, 357 С.

8. Приморская газета. Аграрное Приморье: Технологии, проекты, перспективы // Администрация края, Владивосток, 26.04. 2016, спецвыпуск № 50 (1221). – 22 с.

9. Романова Г.М., Пестерева Н.М., Нетребко А.В., Адамян А.А. Развитие научной и инновационной деятельности университета // Высшее образование в России, 2010. – № 4. – С. 60–67.

10. Чернышева Л.С., Пестерева Н.М. О микроклиматической неоднородности рисовых массивов Приморского края // Труды ДВНИГМИ, вып. 121. «Агрометеорология». – Л.: Гидрометеоздат, 1985. – С.115–121.

11. Чирков Ю.И., Чернышева Л. С., Пестерева Н.М. Районирован рисосеющей зоны Приморского края по микроклимато–образующим факторам // Метеорология и гидрология. – 1982. – № 11. – С. 93–97.

12. Чирков Ю.И., Пестерева Н.М. О влиянии различных типов погоды на урожай риса в Приморском крае // Метеорология и гидрология. — 1983. – № 5. – С. 103–108.

13. Чирков Ю.И., Пестерева Н.М. Использование ресурсов климата и погоды в рисоводстве / монография. – Санкт–Петербург.: Гидрометеоздат, 1990. – 160 с.

14. Pestereva N.M., Pesterev M.S., Martynov Ya. Role of universities in forming a competence of innovative activity as an essential factor of successful realization of a strategy of innovative development of the Russian Federation until 2020 // *European researcher. Series A*. 2012. № 10–2 (32). С. 1753–1760.

15. Pestereva N.M., Popova N.Yu. Russian expertise of public– private Partnership during training personnel for earth remote sensing // *Transformationsforschung Universitat Innsbruck, Institut for Geographie*. – Innsbruck, 2012. – С. 155– 161.

16. Pestereva N.M., Savinkina L.A., Nadeina O.S. The main objectives of the formation of a regional development programs labor resources of primorsky region // *American Journal of Scientific and Educational Research*. 2014. – Т. 2. – № 1 (4). – С. 159–162.

17. Pestereva, N. Weather Anomalies and the Formation of Rice Yield in the South of the Russian Far East // Adv. Environ. Biol., 2014. Том 8. – №17. – С.88–93.

18. Pestereva N. Some features of rice production along the northern border of distribution // Australian Journal of Scientific Research, 2014, No 1 (5), Volume III, Adelaide, 2014. – P. 600–605.

19. Pestereva N. Development of synoptic—statistical method of forecasting crop yields and mariculture in the south of Russian Far East // Proceedings of the 1st International Sciences Congress “Fundamental and Applied Studies in the Pacific and Atlantic oceans countries”. International Agency for the Development of Culture, Education and Science. Japan, Tokyo, 2014. – P. 346–352.

© Тарасова Е.В., 2016

Тарасова Е.В.

канд. геогр. наук, доцент,
факультет экономики и менеджмента
ВГУЭС
г. Владивосток, Российская Федерация

ВОПРОСЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Приморский край является форпостом России в Азиатско - Тихоокеанском регионе (АТР), имеет уникальные природные ресурсы [8, с. 119; 9, с. 95; 10, с. 105; 11, 160 с.] и достаточно развитую экономику, которые в сочетании с научно - обоснованной стратегией кадровой политики позволяют комплексно решать проблемы социально - экономического развития края. Однако никакие реформы, даже самые четко проработанные законы, жесткие указы, предметные распоряжения, умные концепции и долгосрочные проекты не будут претворены в жизнь и останутся на бумаге, если радикально не изменится отношение к извечной проблеме, так называемому «человеческому фактору» или к управленческим кадрам.

Особенно остро эта проблема проявляется на территории ДФО. Как показали исследования проведенные авторами [2, с. 104; 16, с. 287] округ относится к районам с дефицитом трудовых ресурсов, что характеризуется постоянным уменьшением населения трудового возраста в течение последних десяти лет. Для территории Приморского края также характерна эта тенденция [13, с. 154; 14, с. 160]. По мнению Павла Игнатьева (первого заместителя генерального директора «Агентства по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке» (АРЧКДВ), многие инвесторы уже вплотную столкнулись с этой проблемой. Некоторые из них безуспешно пытаются найти специалистов для своих агрохолдингов не только на территории ДФО, но и Центрального, Южного, Поволжского ФО. Более того, они готовы рассматривать кандидатуры иностранных специалистов, причем не только из восточных, но и европейских стран и предлагать им совершенно конкурентоспособные условия (жильё, социальный пакет и пр.).

По данным, приведенным в [6, с. 20] только на крупных сельскохозяйственных производствах на территории опережающего развития «Михайловский» резиденты создадут к 2020 году около 2700 новых рабочих мест.

Задача обеспечения кадрами АПК Приморья может быть решена как за счет трудовой миграции населения, так и непосредственно за счет подготовки специалистов в специализированных профессиональных образовательных учреждениях. Кадры для агропрома в крае готовят семь профессиональных образовательных учреждений, из них шесть колледжей. Приморская государственная сельскохозяйственная академия (ПГСХА) располагает мощной учебно - лабораторной базой, необходимой сельскохозяйственной техникой и высококвалифицированными научно - педагогическими кадрами. По данным департамента образования и науки Приморского края в настоящее время в ПГСХА обучается 1228 студентов по шести основным направлениям: агрономия, агрохимия и агропочвоведение, агроинженерия, технология производства и переработки сельхозпродукции, зоотехники, ветеринарно - санитарная экспертиза. Все колледжи являются многопрофильными. Каждый из них имеет достаточное количество соглашений с предприятиями и фермерскими хозяйствами на прохождение студентами практики. В 2015 году 194 выпускника пополнили предприятия АПК. Однако этого явно недостаточно, кроме того есть проблема с конкурсом. Пока ещё молодежь края не спешит связать свою судьбу с данным видом профессиональной деятельности.

Для решения кадровой проблемы здесь, по - видимому, пригодился бы опыт подготовки обслуживающего персонала для Олимпийских игр «Сочи - 24» [1, с.131]. Следуя успешному опыту этого крупномасштабного мероприятия, необходимо в ближайшее время разработать план потребности в кадрах для обеспечения АПК до 2020 и на перспективу до 2030 года. Методы прогноза потребности в кадрах достаточно подробно изложены в [7, с. 9]. Погрешность прогноза составила не более 5 - 7 % в зависимости от специфики работы и требований к персоналу.

Второй важный ресурс пополнения персонала АПК для ДФО в целом и для Приморского края, в частности, является трудовая мобильность населения [15, с.727]. Для частичного решения проблемы дефицита трудовых ресурсов Правительством РФ разработана программа и план мероприятий по совершенствованию и повышению трудовой и профессиональной мобильности населения [4, с. 98]. Одними из основных пунктов этой программы являются:

- разработка и утверждение региональных программ повышения трудовой мобильности граждан;
- создание программ информирования населения о возможностях трудоустройства за пределами места постоянного проживания;
- проведение ежегодного мониторинга реализации региональных программ трудовой и профессиональной мобильности населения;
- проведение ежегодных социологических опросов населения для определения факторов, влияющих на трудоустройство за пределами места постоянного проживания и др.

Основной целью последнего мероприятия является оценка возможности и готовности населения к переезду на новое место жительства и / или для временного трудоустройства за пределами места постоянного проживания. Принятые решения позволят, в частности,

координировать трудовую миграцию и привлекать трудовые ресурсы в субъекты Федерации, испытывающие в них потребность, в том числе для реализации крупных инвестиционных проектов, содействовать развитию рынка арендного жилья, транспортной инфраструктуры, обеспечить преимущественное трудоустройство граждан Российской Федерации.

Данное исследование для территории Приморского края было проведено сотрудниками ДВФУ Пестеревой Н.М., Яниной Ю.В. при непосредственном участии руководителей департамента труда и социального развития Приморского края. Результаты исследования апробированы в форме доклада на международной научно - практической конференции, посвященной миграционным процессам в АТР, а также изложены в ряде статей.

За август – ноябрь 2015 года в социологическом опросе участвовало 222 респондента, из которых 92 человека выразили желание переехать в другую местность, а 130 респондентов отказались переезжать в другую местность с целью трудоустройства. Одним из основных вопросов, который определяет региональную особенность Приморского края, является выяснение, на какую территорию опережающего развития в пределах Приморского края готовы переехать граждане с целью трудоустройства (рис. 1). Наиболее предпочтительной ТОР в Приморском крае для респондентов является «Остров Русский» (36 %). За «Другое» проголосовало 22 % опрошенных, за ТОР «Надеждинский» - 14 % , за ТОР «Михайловский» - 13 % , за ТОР «Зарубино» - 11 % и за ТОР «ВНХК» - 4 % .

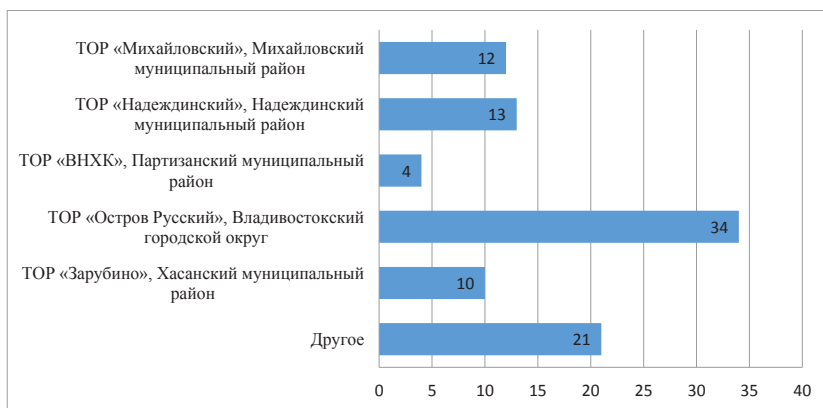


Рис. 1. Предпочтения жителей Приморского края, готовых сменить места жительства в связи с переездом на новое место работы на территории опережающего развития. Данные авторов [4, с. 102].

Помимо кадров для АПК, нельзя забывать о государственных служащих, занимающихся реализацией данных проектов на уровне министерств, агентств, региональных органах государственной власти [3, с. 190; 5, 139 с.]. Для данной категории служащих, важное значение имеет уровень компетентности и умение работать с инвестиционными проектами [12, с. 636].

Таким образом, для обеспечения специалистами, в том числе и высококвалифицированными для создания и развития предприятий агропромышленного

комплекса на TOP необходимо консолидировать всех заинтересованных участников данного процесса. Необходимо в ближайшем будущем разработать прогноз потребности в кадрах для сельскохозяйственной отрасли Приморского края. Учесть все возможные варианты и условия подготовки и переподготовки специалистов в краевых учреждениях образования, а также оценить риски и потребности в специалистах государственных и частных компаний за счет трудовой миграции населения, как из других регионов РФ, так и из - за рубежа.

Список использованной литературы

1. Пестерева, Н.М., Ворожбит, Н.А., Цветлюк, Л.С. Потребность и подготовка персонала для спортивных и инфраструктурных объектов Олимпийских зимних игр «Сочи–2014» // Образование. Наука. Научные кадры. – 2014. – № 1. – С.131–137.
2. Пестерева, Н.М., Савинкина, Л.А., Цветлюк, Л.С. Некоторые особенности рынка труда и стратегия развития трудовых ресурсов в Приморском крае. // Образование. Наука. Научные кадры. – 2014. – № 2. – С.103–106. РИИЦ
3. Пестерева, Н.М., Кусаинова, А.А., Янина, Ю.В. Современные модели формирования профессиональных компетенций государственных служащих в Приморском крае // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 2–1. – С. 188–192.
4. Пестерева, Н.М., Янина, Ю.В. Региональные программы трудовой мобильности граждан // Наука Красноярья, 2016. – № 1 (24). – С. 90–106.
5. Пестерева, Н.М., Цветлюк, Л.С., Надеина, О.С. Формирование профессиональных компетенций государственных служащих. / Н.М. Пестерева, – М.: – Из-во РГГУ, 2014. – 139 с.
6. Приморская газета. Аграрное Приморье: Технологии, проекты, перспективы // Администрация края, Владивосток, 26.04. 2016, спецвыпуск № 50 (1221). – 22 с.
7. Романова, Г.М., Пестерева, Н.М. О некоторых проблемах кадрового обеспечения эксплуатации олимпийских объектов / Sochi Journal of Economy. – 2009. – № 3. – С.9–13.
8. Чернышева Л.С., Пестерева Н.М. О микроклиматической неоднородности рисовых массивов Приморского края // Труды ДВНИГМИ, вып. 121. «Агрометеорология». – Л.: Гидрометеоиздат, 1985. – С.115–121.
9. Чирков Ю.И., Чернышева Л. С., Пестерева Н.М. Районирован рисосеющей зоны Приморского края по микроклимато–образующим факторам // Метеорология и гидрология. – 1982. – № 11. – С. 93–97.
10. Чирков Ю.И., Пестерева Н.М. О влиянии различных типов погоды на урожай риса в Приморском крае // Метеорология и гидрология. — 1983. – № 5. – С. 103–108.
11. Чирков Ю.И., Пестерева Н.М. Использование ресурсов климата и погоды в рисоводстве / монография. – Санкт–Петербург.: Гидрометеоиздат, 1990. – 160 с.
12. Pestereva N., Nadeina O., Sashenko K. Regional model of professional competence of civil servants involved in the maritime transport investment projects // Australian Journal of Scientific Research, 2014, No 1 (5), Volume II, Adelaide, 2014. – P. 634–649.
13. Pestereva N., Nadeina O. Human resources as a key factor in the development of the competitiveness of the tourism cluster of Primorsky Region // American Journal of Scientific Research, New York, 2014, No.1. – P. 150–158.

14. Pestereva N., Savinkina L., Nadeina O. The main objectives of the formation of a regional development programs labor resources of Primorsky Region // American Journal of Scientific Research, New York, 2014, No.1. –P. 159–162.

15. Pestereva N. Investigation of the influence of climatic contrasts the migration of labor from Central Asia to the Primorsky Kray // Proceedings of the 4 International Sciences Congress "Science and Education in the Modern World" (New Zealand, Auckland, 5–7 January 2015). Auckland, 2015. – P. 725–729.

16. Pestereva N.M. Characteristics, Risk and Modern Labor Market in Primorsky Region // Procedia – Social and behavioral Sciences, 2015. – Vol. 214. – P. 285–289.

© Тарасова Е.В., 2016

Тарасова Е.В.

канд. геогр. наук, доцент,

факультет экономики и менеджмента

ВГУЭС

г. Владивосток, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ДЛЯ АГРОБИЗНЕСА ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Аннотация. Предметом исследования является одна из составляющих индекса человеческого развития (ИЧР) – образование в Приморском крае. Цель исследования в ознакомлении с зарубежным и отечественным опытом оценки отдельных составляющих ИЧР. Приведена информация об изменении ИЧР в целом по стране и по регионам Дальневосточного федерального округа (ДФО). Показано, что в ДФО, где наблюдается дефицит трудовых ресурсов, особая роль в привлечении и закреплении специалистов для активно развивающейся сферы агробизнеса на территориях опережающего развития (ТОР) отводится реализации социальных программ поддержки населения, в том числе и в предоставлении широких возможностей для повышения уровня профессионального образования. Рассмотрены меры государственной поддержки населения при переезде для работы на территории Приморского края. В работе использовался метод сравнительного анализа и сопоставления и анкетирования (социологический опрос). Результаты работы могут быть использованы при разработке программ и проектов по повышению ИЧР.

Ключевые слова: индекс человеческого развития, ТОР, агробизнес, меры поддержки, образование

В 1990 году Программа развития ООН (ПРООН) опубликовала первый доклад с оценкой экономического и социального прогресса стран мира, в котором было сформулировано понятие человеческого развития: «Развитие человека является процессом расширения спектра выбора. Наиболее важные элементы выбора — возможность человека жить долгой и здоровой жизнью, получить образование и иметь достойный уровень жизни. Дополнительные элементы выбора включают в себя политическую свободу, гарантированные права человека и самоуважение». Концепция развития человека оказала

серьёзное влияние на то, как государственные и политические деятели, средства массовой информации, специалисты в области развития, экономисты и представители других общественных наук оценивают социальный прогресс. Вместе с тем, определение развития человека как расширения возможностей человеческого выбора было хотя и основополагающим, но недостаточным, так как человеческое развитие предполагает сохранение позитивных результатов в течение длительного времени и противодействие процессам, которые ведут к угнетению людей и усиливают структурную несправедливость. Исходя из этого, в 2010 году ПРООН предложила новое, уточнённое определение, соответствующее современной практике: «Развитие человека представляет собой процесс расширения свободы людей жить долгой, здоровой и творческой жизнью, на осуществление других целей, которые, по их мнению, обладают ценностью; активно участвовать в обеспечении справедливости и устойчивости развития на планете» [2].

Индекс человеческого развития был разработан пакистанским экономистом Махбубом уль - Хаком (Mahbub ul - Haq) в 1990 году и используется ООН как альтернативный показатель общественного прогресса, в противоположность чисто экономическим оценкам. Индекс человеческого развития — это совокупный показатель уровня развития человека в стране, поэтому иногда его используют в качестве синонима таких понятий как «качество жизни» или «уровень жизни». Индекс измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода её граждан, по трём основным направлениям:

1. Здоровье и долголетие, измеряемые показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении;
2. Доступ к образованию, измеряемый уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым коэффициентом охвата образования;
3. Достойный уровень жизни, измеряемый величиной валового продукта на душу населения (по паритету покупательной способности, выраженному в долларах США).

Ежегодно ПРООН издает доклад об индексе человеческого развития, который отражает прогресс в области развития, достигнутый за последний год и позволяет увидеть тенденции в отдельных государствах [3, с. 53; 4, с. 128]. В настоящее время известно большое количество исследований, посвященных государственным и частным инвестициям в обеспечение и развитие различных составляющих человеческого капитала [1, 6, 8, с. 190; 10, с. 36; 16, с. 89].

По результатам годового отчета за 2015 год в первую десятку лидеров рейтинга ИЧР (стран с очень высоким уровнем развития) вошли: Норвегия, Австралия, Швейцария, Дания, Нидерланды, Германия, Ирландия, Соединённые Штаты Америки, Канада и Новая Зеландия. Российская Федерация в рейтинге за 2015 год поднялась на семь позиций по сравнению с предыдущим годом и занимает 50 место с ИЧР 0.798, открывая список стран с высоким уровнем человеческого развития и разделив это место с Беларусью. Основные показатели России таковы: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении — 70,1 лет; средняя продолжительность получения образования — 14,7 лет; валовой национальный доход на душу населения — \$ 22 352 в год (по паритету покупательной способности, выраженному в долларах США в ценах 2011 года). В стране проживают около 142 500 000 человек. В целом, на показатели России негативное влияние оказывают социально - экономическое неравенство среди населения, экологические проблемы,

относительно низкая продолжительность жизни (особенно среди мужчин, свойственная скорее неблагоприятным странам) [7, с. 104; 14,15]. Сравнительный анализ рейтинга ИЧР по отдельным регионам ДФО за 2013 год приведен в (таблица 1).

Таблица 1. Рейтинг отдельных регионов Российской Федерации по индексу человеческого развития в 2013 году [3].

Индекс человеческого развития в регионах Дальневосточного федерального округа за 2013 год									
Регион	ВВП , ППС	Индекс дохода	Продол- житель- ность жизни , лет	Индекс долго- летия	Грамот- ность, %	Доля учащи- х, %	Индекс образо- вания	ИЧР	Ме- сто в рей- тин- ге
Россия	1967 4	0.882	68.83	0.731	99.7	0.755	0.916	0.84 3	
Москва	3922 6	1.000	73.56	0.809	99.99	0.953	0.984	0.93 1	1
Санкт - Петербург	2455 1	0.919	71.49	0.775	99.9	0.908	0.969	0.88 7	2
Сахалинск ая область	5190 0	1.043	65.01	0.667	99.7	0.714	0.903	0.87 1	4
Республика Саха (Якутия)	2357 0	0.912	66.78	0.696	99.6	0.780	0.924	0.84 4	10
Магаданск ая область	1940 1	0.879	65.23	0.671	99.8	0.908	0.968	0.83 9	15
Хабаровски й край	1521 3	0.839	66.01	0.684	99.8	0.784	0.927	0.81 6	39
Приморски й край	1484 2	0.835	66.65	0.694	99.8	0.748	0.915	0.81 4	41
Камчатски й край	1340 9	0.818	66.42	0.690	99.9	0.788	0.929	0.81 2	45
Амурская область	1475 8	0.834	64.56	0.659	99.7	0.755	0.916	0.80 3	58
Еврейская автономная область	1235 2	0.804	64.01	0.650	99.5	0.722	0.904	0.78 6	73

Регионы ДФО заметно отличаются по ИЧР: от 4 - й (Сахалинская область) до 73 - й (Еврейская автономная область) позиции во всероссийском рейтинге. Приморский край в рейтинге занимает 41 - ю позицию с ИЧР 0,814. Кроме Сахалинской области достаточно высокий ИЧР имеют северные регионы ДФО – Республика Саха (Якутия) (0, 844) и

Магаданская область (0, 839). Одной из причин этого могут быть местные надбавки к заработной плате. Продолжительность жизни и индекс долголетия в регионах ДФО ниже средних значений по стране. Доля учащих в Приморском крае даже среди дальневосточных регионов выглядит достаточно скромно. Результаты рейтинга учитываются при составлении и корректировке региональных планов стратегического развития и ТОР.

В связи с тем в ДФО наблюдается устойчивая отрицательная тенденция в ходе численности трудоспособного населения (рис. 1), возникают риски кадрового обеспечения ТОР особенно в сфере агропромышленного комплекса (АПК) [12, с. 98; 17, с. 160; 18, с. 728; 19, с. 286].

Для комплексного решения вопросов по обеспечению Дальневосточного федерального округа трудовыми ресурсами, достижения положительной миграционной динамики за счёт дополнительного притока населения и его закрепления, распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2015 г. № 1713 - р (ред. от 17.12.2015) было создано Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке (Агентство).

Одной из основных задач деятельности Агентства является организационная помощь жителям РФ и лицам, желающим переехать на Дальний Восток. Разработан целый комплекс мер поддержки миграции населения. Основные меры направлены на социальное обеспечение и поддержку граждан, компенсацию издержек по переезду, а также на обеспечение занятости населения, в том числе в форме самозанятости и развития малого предпринимательства. В соответствии с федеральным законодательством в субъектах реализуются следующие льготы и компенсации:

- компенсация затрат по переезду (включая расходы на проезд членов семьи и перевоз имущества семьи);
- предоставление единовременного пособия и оплаченного отпуска продолжительностью семь дней;
- предусмотрено выделение процентной надбавки к заработной плате в размере от 30 до 100 процентов (в зависимости от территории нахождения предприятия и стажа работника);
- сокращенная рабочая неделя для женщин в размере 36 часов;

- дополнительный отпуск от 8 до 24 календарных дней;
- оплата стоимости проезда к месту отпуска и обратно для лиц, проживающих в районах Крайнего Севера, в размере 100 процентов один раз в два года;
- досрочная трудовая пенсия;
- увеличенный размер базовой части трудовой пенсии лицам, проживающим в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям;

- для молодежи в возрасте до 30 лет предусмотрена выплата процентной надбавки за стаж работы в районах Крайнего Севера, получение статуса молодого специалиста предприятия, предусматривающего единовременную выплату премии в размере оклада;
- возмещение оплаты аренды жилья и пр. В настоящее время объем привлеченных инвестиций в ДФО составил 1 трлн 30 млрд рублей.

Перечень льгот постоянно корректируется и увеличивается. Например, предоставление льготной ставки на ипотечное кредитование для желающих построить на льготных условиях жильё, предоставление «дальневосточного гектара». Как показали проведенные нами в рамках Распоряжение правительства РФ от 24.04.2014 № 663 - р [13] исследования региональной трудовой миграции населения Приморского края, жители сельских поселений в 52 % случаев готовы переехать в ТОР, 72 % респондентов положительно

относятся к идее приобретения новой профессии аграрного профиля [9, с. 94]. В настоящее время объем привлеченных инвестиций в ДФО составил 1 трил 30 млрд рублей.

На трудовом рынке Приморья сформировалась парадоксальная ситуация, когда в селах, с одной стороны, избыток рабочей силы, показателем чего является высокий уровень безработных и временно занятых на сезонных работах, а с другой – острая потребность в квалифицированных кадрах. Получить высшее или среднее профессиональное образование, а также освоить программы повышения квалификации и переподготовки кадров работники предприятий АПК и выпускники средней школы могут в семи специализированных профессиональных образовательных учреждениях.

Это Приморская государственная сельскохозяйственная академия (ПГСХА) и шесть сельскохозяйственных колледжей. ПГСХА располагает мощной учебно - лабораторной базой, необходимой сельскохозяйственной техникой и высококвалифицированными научно - педагогическими кадрами. По данным департамента образования и науки Приморского края в настоящее время в ПГСХА обучается 1228 студентов по шести основным направлениям: агрономия, агрохимия и агропочвоведение, агроинженерия, технология производства и переработки сельхозпродукции, зоотехники, ветеринарно - санитарная экспертиза. Все колледжи являются многопрофильными. Каждый из них имеет достаточное количество соглашений с предприятиями и фермерскими хозяйствами на прохождение студентами практики. В 2015 году 194 выпускника пополнили предприятия АПК. Однако этого явно недостаточно, кроме того есть проблема с конкурсом, который остается одним из самых низких в крае.

В колледжах предоставляется возможность получить следующие сельскохозяйственные специальности: ветеринария, техническое обслуживание и ремонт машинно - тракторного парка; мастер сельхозпроизводства, мастер по механизации сельского хозяйства; слесарь по ремонту сельхозмашин и оборудования, тракторист - машинист, пчеловод и пр. [11, с.21]. В настоящее время в колледжах обучается 943 студента. Повышение квалификации ежегодно проходят более 300 слушателей, получают второе высшее образование и профессиональную переподготовку около 250 человек. Для улучшения качества подготовки выпускников и повышения их востребованности у работодателей по инициативе администрации края в рамках частно - государственного партнерства были организованы центры производственной практики и стажировок на базе 17 - ти крупных предприятий АПК – «Армада», «Мерси Трейд» и др. Студенты получают возможность стажироваться на современной высокотехнологичной сельскохозяйственной технике.

Одна из серьезных проблем в обеспечении кадрами агробизнес Приморского края это нежелание молодежи работать в этой сфере. По данным опросов последних лет, регулярно проводимых ПГСХА среди своих выпускников, главный приоритет – социальная составляющая, на втором месте – карьерный рост и лишь на третьем – финансы.

В реализации государственной программы РФ по импортозамещению в сельском хозяйстве важная роль отводится агропромышленному комплексу ДФО. Аграриям ДФО необходимо не только выполнить задачу самообеспеченности округа сельскохозяйственными продуктами и качественным сырьем для пищевой промышленности, но и требуется выйти на внешний рынок АТР. Первые шаги в этом направлении уже достигнуты, в 2015 году были осуществлены первые экспортные поставки сои и кукурузы в Китай. Вторая, не менее важная задача, которая поставлена

перед всеми регионами ДФО, - это решение социальных проблем округа. Несмотря на сложности создания и развития предприятий АПК, приоритетными, особенно в связи с дефицитом трудовых ресурсов, должны быть социальные проекты, направленные на повышения индекса человеческих ресурсов – образование, качество жизни, здравоохранение, культура, экономическая устойчивость. В Приморском крае имеется достаточное количество специализированных учреждений образования для обеспечения жителей, проживающих в сельской местности получить качественное и бесплатное образование: от рабочих сельскохозяйственных профессий до повышения квалификации, переподготовки и аспирантуры.

Список использованной литературы

1. Астахова Ю.В. Инвестиции в человеческий капитал как фактор повышения его конкурентоспособности // Научный электронный архив. URL: <http://econf.rae.ru/article/9381> (дата обращения: 12.05.2016).
2. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2010 год. Цели развития тысячелетия в России: взгляд в будущее // www.undp.ru/nhdr2010/National_Human_Development_Report_the_RF_2010_RUS.pdf
3. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 год. - «Устойчивое развитие и вызовы Рио» / По об. ред. С.Н. Бобылева, М., ООО «РА ИЛБФ», 2013, 202 с.
4. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2015 год Человеческое развитие в условиях спада экономики // Под ред. Л.М. Григорьева и С.Н. Бобылева. М., Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2015. 260 С.
5. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года (утв. Президентом РФ от 13 июня 2012 г.). URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70088244/> (дата обращения 06.12.2015).
6. Новикова В.Ф. Инвестиции в человеческий капитал в России как фактор социально - экономического развития страны // http://psyjournals.ru/social_economical_psychological_issue/63174.shtml. (дата обращения 07.05.2016).
7. Пестерева, Н.М., Савинкина, Л.А., Цветлюк, Л.С. Некоторые особенности рынка труда и стратегия развития трудовых ресурсов в Приморском крае. // Образование. Наука. Научные кадры. 2014. № 2. С.103–106.
8. Пестерева, Н.М., Кусаинова, А.А., Янина, Ю.В. Современные модели формирования профессиональных компетенций государственных служащих в Приморском крае // Фундаментальные исследования. 2016. – № 2–1. С. 188–192.
9. Пестерева, Н.М., Янина, Ю.В. Региональные программы трудовой мобильности граждан // Наука Красноярья, 2016. – № 1 (24). – С. 90–106.
10. Пестерева, Н.М., Цветлюк, Л.С., Надеина, О.С. Формирование профессиональных компетенций государственных служащих. М.: – Из-во РГГУ, 2014. – 139 с.
11. Приморская газета. Аграрное Приморье: Технологии, проекты, перспективы // Администрация края, Владивосток, 26.04. 2016, спецвыпуск № 50 (1221). – 22 с.
12. Приморский край. Социально - экономические показатели: статистический ежегодник / Приморскстат, Владивосток, 2014. - 361 с.
13. Распоряжение правительства РФ от 24.04.2014 № 663 - р «Об утверждении плана мероприятий по повышению мобильности граждан Российской Федерации на 2014 – 2018

годь».URL:<http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/7054634> (дата обращения 06.12.2015).

14. Департамент труда и социального развития Приморского края. Анкетирование. URL: <http://zanprim.regiontrud.ru/home/anket.aspx> (дата обращения 01.12.2015).

15. Социально - экономическое положение федеральных округов. Дальневосточный федеральный округ // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086420641 (дата обращения 05.05.2016).

16. Управление персоналом в России: теория, отечественная и зарубежная практика: Монограф.: Кн. 2 / А.Я. Кибанов и др.; Под ред. А.Я. Кибанова. - М. ИНФРА - М, 2014. – 283 с.

17. Pestereva N., Savinkina L., Nadeina O. The main objectives of the formation of a regional development programs labor resources of Primorsky Region // American Journal of Scientific Research, New York, 2014, No.1. –P. 159–162.

18. Pestereva N. Investigation of the influence of climatic contrasts the migration of labor from Central Asia to the Primorsky Kray // Proceedings of the 4 International Sciences Congress "Science and Education in the Modern World" (New Zealand, Auckland, 5–7 January 2015). Auckland, 2015. – P. 725–729.

19. Pestereva N.M. Characteristics, Risk and Modern Labor Market in Primorsky Region // Procedia – Social and behavioral Sciences, 2015. – Vol. 214. – P. 285–289.

© Тарасова Е.В., 2016

Тарутин А.И.

студент 2 курса факультета информационных технологий
и техносферной безопасности
Российского государственного социального университета,

Поворина Е.В.

к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и кадровой
политики Российского государственного социального
университета, г. Москва, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

В настоящее время использование информационных технологий в управлении персоналом является необходимым условием для эффективной работы любой организации. Как показывает практика, один менеджер кадровой службы с помощью автоматизированных систем способен вести дела сотен сотрудников организации. Также использование компьютерных технологий дает возможность быстро получать любые формы отчетности в соответствии с изменениями в законодательстве.

Все продукты автоматизации управления персоналом можно разделить на три глобальные группы:[3] информационно - справочные системы; программы,

автоматизирующие отдельные участки деятельности кадровой службы; автоматизированные комплексные системы управления персоналом.

Информационно - справочные системы не относятся к автоматизированным средствам, позволяющим сократить количество действий при выполнении той или иной операции. В основном это правовые справочные системы. Наиболее популярные из них в России это: «Гарант» и «КонсультантПлюс». [3]

Программы, автоматизирующие отдельные участки деятельности кадровой службы, позволяют проводить отбор, аттестацию и учет сотрудников; формировать штатное расписание; рассчитывать зарплату; выполнять аналитику тенденций организации. Такие программы используются в небольших организациях для решения отдельных задач.

Автоматизированные комплексные системы управления персоналом являются полноценным программным продуктом и автоматизируют все области деятельности кадровой службы. К автоматизированным системам управления персоналом относят такие программы, как «БОСС - Кадровик», «АиТ: Управление персоналом» и др.

В каждом конкретном случае необходимо детально изучить все возможности рассматриваемых систем и сравнить с требуемым функционалом. Очень важно сделать правильный выбор программного обеспечения. Ошибка при выборе ПО может привести к трате лишних денег на приобретение и внедрение данной программы. Однако в случае верного выбора эффективность и оперативность работы менеджера по персоналу значительно возрастает. Так, можно приобрести программы, написанные на заказ, или купить программы «пакетного» (или «коробочного») типа.

Программы, написанные на заказ, отличаются тем, что программа будет удовлетворять именно требования организации, она будет сформирована наиболее удобным для организации способом. Но при этом будет целый ряд минусов. Программы такого типа обходятся значительно дороже «пакетных». Прежде чем приступить к работе с такой программой, потребуется около года на ее написание. При этом заказчик надолго «привязывается» к программисту.

«Пакетные» же данные ориентированы на усредненные запросы компаний. Они делятся на два подтипа: имеющие жесткий алгоритм и гибко - настраиваемые. Программы, имеющие жесткий алгоритм, являются наиболее доступными. Существует большое количество бесплатных программ (freeware) и условно - бесплатных (shareware). Данный вариант оптимален для небольших фирм. Гибко - настраиваемые программы дороже, но позволяют изменять модули, настраивая программу наиболее удобным способом.

В настоящее время существует большое количество автоматизированных систем управления персоналом: «1С: Зарплата и кадры», «БОСС - кадровик», «Компас: Управление персоналом» и т.д. Существует также и масса зарубежных программ: «SAP R», «Oracle», «HRMS». Однако все зарубежные программы не ориентированы на российский рынок, и не могут предложить адекватных модулей расчета зарплат из - за российской специфики.

Основными критериями при выборе программного продукта «пакетного» типа являются: наличие базы данных, постоянно пополняемой в зависимости от изменений в законодательстве; известность компании - разработчика на рынке и гарантия поддержки предлагаемой системы не менее чем на ближайшие пять лет; поддержка организационной структуры предприятия и численности ее персонала; наличие оперативной поддержки;

наглядность и понятность представляемой информации. В состав автоматизированной системы должны входить программные средства, регулирующие организаторскую деятельность руководителя кадровой службы; обеспечивающее принятие решений по конкретным ситуациям.

Каждая из автоматизированных систем имеет свою направленность: проведение отбора и аттестации сотрудников; формирование штатного расписания и расчет заработной платы; выполнение аналитики тенденций организации.

Системы по отбору специалистов и их аттестации позволяют сопоставлять личные и профессиональные качества претендентов на вакансии, а также анализировать компетентность сотрудников и направлять их на повышение квалификации. Данные системы позволяют заранее предполагать будущую потребность в сотрудниках определенного типа, выявлять отстающих сотрудников и находить им замену. Но подобные системы имеет смысл использовать только при большом количестве сотрудников и вакантных мест.

Системы, формирующие штатное расписание и рассчитывающие зарплату, используются для оптимизации работы. Данные системы направлены на повышение производительности труда и предотвращение внутрисменных простоев. Они позволяют отслеживать работу сотрудников и на основе этого проводить расчет заработной платы с учетом информации о больничных, льготах, отпусках и т.д.

К третьей группе относятся системы предназначенные для анализа и планирования производственного процесса.

Перед приобретением программного продукта стоит вначале определиться с требуемым функционалом. У каждого из видов предприятий существуют свои особенности в потребностях.

Так, особенностью малого бизнеса будет то, что, как правило, в таких организациях нет специализированной кадровой службы. И вся работа с персоналом возлагается на 1 - 2 человек, включая руководителя организации. Следовательно, некоторые виды кадровой документации, присущие среднему и крупному предприятию, отсутствуют. А значит, программное обеспечение должно быть простое и выполнять только необходимые функции.

Особенностью среднего и крупного предприятия будет наличие большого штата сотрудников. Для них важно прослеживать тенденции предприятия, и исходя из этого контролировать численность и профпригодность сотрудников, занимающихся в той или иной области.

Рассмотрим наиболее популярные автоматизированные системы управления персоналом предлагаемые на отечественном рынке.

Программа «1С: Зарплата и кадры» предназначена для автоматизации расчета заработной платы, организации учета сотрудников, получения налоговой отчетности по доходам физических лиц. Система интегрирована с информационно - правовой базой «1С: Грант. Правовая поддержка». При изменении законодательства и методологии расчетов выпускаются обновления конфигураций и форм отчетов. Конфигурация учитывает особенности начисления заработной платы и налогов в соответствии с законодательством всех районов. [9]

«1С: Зарплата и кадры» предоставляется в двух вариантах: базовой и профессиональной. Базовая версия программы предусматривает расчет зарплат и ведение кадрового учета, она предназначена для пользователей, которым достаточно возможностей типовой конфигурации. В профессиональной версии предусмотрена возможность разрабатывать уникальные конфигурации. При этом в типовой конфигурации возможно использовать

определенные модули, не используя всех возможностей конфигурации, но в случае потребности предполагается возможность к переходу использования полных возможностей конфигурации. Вместе с этим система предусматривает индивидуальные пользовательские интерфейсы, тем самым облегчая адаптацию при внедрении. Исходя из этого, можно рекомендовать систему «1С: Зарплата и кадры» для использования на предприятиях любой величины.

Комплексная система управления персоналом «БОСС - Кадровик» предназначена для работы отдела кадров, планово - экономического отдела и расчетного отдела; она позволяет решать задачи по планированию, вести штатное расписание, поддерживать документооборот, хранить всю информацию о сотрудниках, рассчитывать зарплату, готовить всю необходимую отчетность в государственные органы. [4]

Особенностью этой системы является подбор персонала на руководящие должности и ведение кадрового резерва. Система «БОСС - Кадровик» имеет возможность сравнивать сотрудников между собой и с профилем должности; позволяет своевременно осуществлять оценку персонала и направлять на аттестацию штатных специалистов. Кроме того система поставляется с уже наполненными общероссийскими классификаторами соответствующими министерствам и ведомствам отчетности.

Система реализована на архитектуре клиент - сервер, что делает ее стабильной и надежной. При сбоях аппаратуры данная система обеспечивает надежную защиту от несанкционированного доступа.

Система «БОСС - Кадровик» не предусматривает использование отдельных модулей, так как спроектирована как единая информационная среда. А потому больше подходит для средних и больших организаций.

Программный комплекс «АИТ: Управление персоналом» предназначен для решения учетно - статистических и аналитических задач, связанных с управлением трудовыми ресурсами. [1]

Система «АИТ: Управление персоналом» учитывает все аспекты российского законодательства и традиции отечественного управления персоналом. Комплекс функционирует на единой клиент - сервисной базе данных автономно, а также имеет высокую степень интеграции с другими финансовыми программами. Данная система позиционирует себя как программный комплекс, предназначенный для средних и крупных предприятий.

Существуют определенные проблемы с внедрением программного обеспечения кадровых служб организации. [3]

Важной проблемой является неосведомленность в области новейших компьютерных разработок как руководителей кадровых служб, так и рядовых сотрудников, что приводит к тому, что кадровая служба не в состоянии выбрать программный продукт, удовлетворяющий задачам управления персоналом, хотя рынок услуг предприятиям и организациям в области информационных технологий в управлении персоналом становится все более насыщенным, а услуги все более доступными. [2, с.170; 5, с. 118; 6, с. 40; 7, с. 86]

В случае если ранее вся информация о сотрудниках хранилась в бумажном виде, то при переходе на автоматизированные системы потребуется переводить их в электронный вид. Очень часто эту задачу возлагают на кадровиков, и на время внедрения новой системы их объем работ увеличивается в несколько раз. Руководитель организации должен понимать данную проблему и решать ее, например, путем оплаты сверхурочного труда сотрудников кадровой службы или приглашать временный персонал. [8]

Проблемой может быть и нежелание сотрудников кадровой службы сотрудничать с разработчиками программ из-за нежелания менять характер своей работы. Это связано с тем, что автоматизация работы кадровой службы требует, как правило, определенного изменения системы управления персоналом организации. Для решения данной проблемы требуется стимулирование работников кадровой службы на эффективное сотрудничество с разработчиками программы.

Список использованной литературы:

1. Автоматизация управления персоналом «АИТ» // URL: <http://www.aitsoft.ru/> / (дата обращения: 27.04.2016).
2. Вапнярская О.И., Поворина Е.В. Подходы к обеспечению доступности услуг в регионе // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 1 (16). С. 164 - 172.
3. Маковецкий В., Обьедков И. Использование информационных технологий для повышения эффективности работы кадровых служб организаций. // Кадровик. Кадровое делопроизводство. 2011. №9. URL: <http://www.hr-portal.ru/article/ispolzovanie-informacionnyh-tehnologiy-dlya-povysheniya-effektivnosti-raboty-kadrovyyh-sluzhb> (дата обращения: 4.05.2016)
4. Платформа «БОСС» // URL: <http://boss.ru/> (дата обращения: 27.04.2016).
5. Поворина Е.В. Концепция доступности услуг: теоретические и практические аспекты // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 3 (18). С. 115 - 119.
6. Поворина Е.В. Факторы формирования структуры предложения на рынке услуг B2B // Сервис в России и за рубежом. 2011. № 3 (22). С. 33 - 42.
7. Поворина Е.В. Развитие рынка услуг предприятиям и организациям в Российской Федерации // Сервис в России и за рубежом. 2011. № 2 (21). С. 83 - 98.
8. Проблемы автоматизации HRM. // Работа в России - URL: http://123-job.ru/content/articles_48/ (дата обращения: 28.04.2016).
9. Фирма «1С» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.1c.ru/> / (дата обращения: 29.04.2016).

© Тарутин А.И., Поворина Е.В., 2016

Тимофеев О.С.,

Студент 2 курса

экономического факультета

РГАУ - МСХА имени К.А.Тимирязева,

г. Москва, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ВТОРИЧНОГО СЫРЬЯ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ В ХЛЕБОПЕКАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ И ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ

Одним из важнейших аспектов рассматриваемой проблемы снижения себестоимости является изучение особенностей переработки вторичного сырья региональными предприятиями хлебопекарной промышленности. Процесс переработки вторичного сырья в хлебопекарном производстве основывается на использовании натуральных компонентов, непригодных для дальнейшей переработки, но отвечающих требованиям стандарта по их вторичному применению. Это примечание придает данному процессу характер

актуальности и перспективности для любой организации, предусматривающей переработку вторичного сырья, в том числе и для организаций хлебопекарной промышленности регионального уровня

Как показали исследования, в настоящее время в ходе производства хлеба и хлебобулочных изделий на хлебозаводах образуется производственный и экспедиционный брак, который также оказывает негативное влияние на снижение доходности и уровень издержек производимой продукции в связи с необходимостью его дальнейшей переработки.

В Российской Федерации сложилась негативная практика крупных сетевых торговых компаний, в условиях отсутствия какой-либо финансовой ответственности за объем заказа и возврат товара, ежедневно подавать максимальные заявки на поставку хлеба и хлебобулочных изделий, а всю нереализованную продукцию возвращать по цене закупки поставщику. Хлебозаводы вынуждены исполнять заявки торговых организаций под угрозой штрафов за недопоставку и впоследствии принимать обратно всю нереализованную продукцию. Пекарные предприятия фактически принимают на себя риски торговли по сделанным ими заказам, несут убытки от реализации, утилизации и транспортным расходам по доставке этой продукции. В силу большого объема возвратов предприятия не в состоянии переработать эту продукцию, вследствие чего терпят колоссальные убытки. Доля возвращаемого сетевыми контрагентами хлеба и хлебобулочных изделий, если он не был продан за 24 - 36 часов, в настоящее время составляет в среднем 8 - 10 %, а в отдельные периоды достигает 20 %. Данная ситуация регламентируется и предусматривается Федеральным законом от 28.12.2009 г. № 381 - ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ». (редакция от 31.12.2014 года с изм. и доп., вступ. в силу с 09.01.2015) [2, с 32].

В хлебопекарной промышленности существует четыре способа переработки производственного и экспедиционного брака и черствого хлеба, возвращаемого из торговой сети.

1. Приготовление хлебной мочки и добавление ее в тесто из ржаной обойной муки. Мочку добавляют при замесе теста. Для изделий из муки пшеничной I и высшего сорта мочку применять нельзя, так как темнеет хлебный мякиш и увеличивается кислотность изделия. Качество же хлеба из ржаной и ржано - пшеничной муки за счет содержания клейстеризованного крахмала, молочной кислоты, водорастворимых веществ улучшается.

2. Сушка пшеничного хлеба. Целью процесса сушки является улучшение качественных показателей хлеба.

3. Дробление сухарей в муку и добавление ее (до 1 %) в тесто некоторых сортов изделий.

4. Изготовление из высушенного хлеба панировочных сухарей. [1, с 16]

Перед использованием хлебного брака и возврата по черствости его подвергают визуальному осмотру. Заплесневелый и грязный, с признаками «картофельной болезни» хлеб отбирают (его в переработку не допускают), горелые корки обрезают. Подготовленный хлеб замачивают в воде и подвергают измельчению в машинах марок ХМ, ХМ - 53 - М, А - 2ХПК или протирают через сито с размером ячеек до 5 мм. Мочка не должна иметь признаков порчи. В ходе приготовления мочки следует строго контролировать соотношения по массе хлеба и воды (как правило, 1: 2), чтобы обеспечить

соблюдение технологии. Приготовление хлебной крошки из невысушенных изделий осуществляют методом дробления хлеба в машинах валкового или молоткового типов (БДК, ДДК, АГ - 25). Сухарную крошку получают из высушенного хлеба путем дробления. Хлебную и сухарную крошку перед использованием пропускают через сетку с размером ячеек 3...4 мм. Мочку, хлебную или сухарную крошку добавляют в опару или тесто.

Одним из наиболее распространенных способов переработки возвратных отходов хлебопекарной промышленности (черствого и дефектного хлеба), не содержащих жировых продуктов, является производство панировочных сухарей (сухарной муки). Они нашли применение при выработке подового хлеба для посыпки транспортерных лент, а также реализуются населению как готовый продукт через торговую сеть. В пищевой промышленности (мясная, молочная), а также на предприятиях общественного питания сухарная мука используется как адгезионный материал, добавляемый в производимую продукцию. Сухарная мука также находит применение как сырье для создания новых продуктов длительного хранения и кондитерских изделий.

Все эти способы переработки не используются в совокупности, а отдельно друг от друга. И каждый из них уникален в своем применении. Поэтому следует знать, какой лучше способ использовать в том или ином случае [1, с 17].

Список использованной литературы

1. Чубенко, Н. Т. О современных тенденциях в производстве хлебобулочных изделий / Н. Т. Чубенко // Хлебопечение России. - 2014. - № 3. - С. 16 - 17.
2. Косован, А. П. О современном состоянии хлебопекарной промышленности Российской Федерации / А. П. Косован // Хлебопечение России. – 2014. - № 7 (9). - С. 32.

© Тимофеев О.С., 2016

Трофименкова Е.В., Якушенкова Н.Ю.

Студенты 4 курса

руководитель к.э.н., доц. Д. Ю. Шутова

Кафедра менеджмента и информационных технологий

филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»

г. Смоленск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ В РОССИИ. ПРЕИМУЩЕСТВА BVCLINIC

Рынок платных медицинских услуг получил своё развитие с начала становления эпохи рыночных отношений в России. Тенденция роста доли частного сектора на рынке продолжается до настоящего времени и привлекает все больше инвесторов.

Маркетинг здравоохранения — это вид профессиональной деятельности, направленный на изучение нужд конкретного человека в медицинской помощи и удовлетворение его потребностей более эффективным, чем у конкурентов, способом.

Отвечая на вопрос о динамике рынка медицинских услуг за последние три года, большинство респондентов отметили значительный рост рынка коммерческой медицины – около 25 - 30 % в год.

Динамика рынка медицинских услуг в России

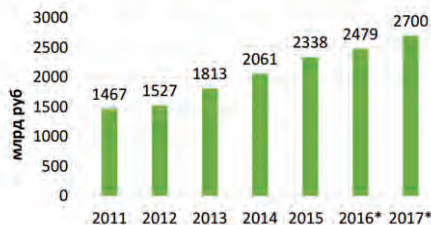


Рисунок 1 – Динамика рынка медицинских услуг в России
* 2016 – 2017 гг – прогноз

В целом респонденты признались, что ощущают влияние экономического кризиса, несмотря на то, что ухудшение показателей деятельности наблюдается менее чем у четверти опрошенных клиник.

Более 40 % респондентов отметили в 2015 году рост количества платных пациентов, чему значительно способствовал переход пациентов из государственных медицинских учреждений, а 45 % - увеличение среднего чека (преимущественно у коммерческих пациентов). В то же время экономическая ситуация не позволила клиникам значительно повысить цены на медицинские услуги – только 33 % клиник повысили тарифы более чем на 5 %.

Большинство участников исследования среди основных тенденций в работе конкурентов называли расширение конкурентами ассортимента медицинских услуг, консолидацию, появление новых игроков с существенным оборотом в определенных областях, а также открытие частных клиник в регионах. При этом 22 % респондентов говорили о выходе государственных клиник на рынок платных услуг и недобросовестной конкуренции с их стороны в части формирования тарифов на платные услуги.

Доли секторов медицины в стоимостном объеме рынка, РФ, 2015 г (%)

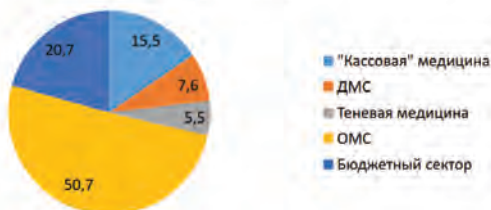


Рисунок 2 – Структура медицинского рынка в России

По данным Всемирной Организации Здравоохранения (ВОЗ), одной из самых больших угроз для человечества на сегодняшний день является лишний вес. По данным ВОЗ за последние 20 лет общий избыточный вес населения земного шара вырос в 3 раза и достиг угрожающих цифр. По последним расчетам 1 из 3 взрослых людей в мире страдает избыточным весом, и 1 из 10 страдает ожирением.

ВВСlinic – сеть медицинских центров коррекции веса в России. В Смоленске существует больше года. Преимущества данной клиники по сравнению с другими центрами в том, что после проведения аппаратной диагностики состояния организма и медицинского исследования составляется комплексная индивидуальная программа по снижению веса. Руководит программами главный врач клиники, а решение о составлении программами принимается коллегиально.

В течение всего курса клиента курирует эндокринолог, врач - диетолог и инструктор по ЛФК, следят за похудением и корректируют программу по необходимости. Клиент проходит аппаратные процедуры и массаж, которые помогают корректировать фигуру и улучшать состояние кожных покровов при снижении веса.

Более 70 % участников опроса говорили о закрытии государственных учреждений, снижении качества и доступности медицинских услуг для населения, недостатках финансирования сектора здравоохранения и увеличении платных услуг в государственных клиниках в результате реформы здравоохранения.

Подавляющее большинство опрошенных компаний (87 %) считают привлечение клиентов и сохранение клиентской базы одной из наиболее важных задач, стоящих перед бизнесом. Вместе тем, у лечебных учреждений на первый план вышли задачи сокращения расходов и необходимость повышения операционной эффективности, в том числе путем оптимизации системы управления, основных процессов, системы ценообразования и каналов продаж.

© Трофименкова Е.В., Якушенкова Н.Ю., 2016

Федоров А.В.

магистрант 1 курса
экономического факультета РУДН
г. Москва, Российская Федерация

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Переговоры представляют собой противостояние точек зрения с одной стороны и поиск совместного решения, с другой стороны. В то же время правильное ведение переговоров есть настоящее искусство, а люди (оппоненты) участвующие в переговорном процессе могут рассчитывать лишь на силу своего слова и умению убеждать людей.

Ораторское красноречие как особый вид искусства зародилось в античной Греции. Ни одна другая древняя культура – ни египетская, ни аккадская, ни китайская, ни индийская – не уделяет такого пристального внимания ораторике, как греческая, и не дают высоких

образцов содержательного и стилистического совершенства диалектики и искусства устного слова. Ораторское искусство учило тому, как сделать обычную речь ораторской.

В настоящее время если рассматривать повседневную жизнь, то многие люди обладают естественными ораторскими способностями они не обучались специальным навыкам красноречия, а научились этим приёмам в повседневной жизни и успешно ими пользуются, например, торговцы «зазываль». Очень часто приёмами красноречия пользуются мошенники, с целью наживы на доверчивых гражданах.

Искусство красноречия приобретает особую значимость в наш век коммуникаций. Что больше всего влияет на ораторское мастерство и на что обращают люди в первую очередь, когда вы с ними общаетесь или перед ними выступаете? Основные составляющие здесь это: – дикция, голос, зрительный контакт и жестикация на эти основные навыки обращают первоочерёдное внимание для улучшения своих ораторских способностей. Также необходимо работать над уверенностью в себе, ведь не уверенных людей оппонент или публика просто отказываются воспринимать. Желательно чтобы оратор был харизматичной личностью и само собой необходимо не забывать про свой внешний вид, так как именно его оценивают люди в первую очередь. Парадоксально, но неряшливость в одежде вызывает негативное восприятие у людей так же, как и изысканная роскошь в одежде (например, человек может негативно судить о вас как по очень дорогим часам, так и по дешёвым пластиковым часам вашей руке).

На публичных выступлениях люди всегда будут оценивать твоё поведение. Такие важные детали как визуальный контакт, люди подсознательно думают если выступающий не смотрит им в глаза значит он, что - то скрывает. Если голова выступающего откинута назад, а грудь выдвинута вперёд это может расцениваться как излишнее высокомерие, а не как уверенность в себе, что может привести к неудачному сценарию развития переговоров.

Задача оратора при проведении переговоров заключается в большей мере не в успешном выступлении, а скорее в том, чтобы убедить оппонента или склонить его на свою сторону. Здесь и появляется самая сложная задача, для оратора, так как апеллируя исключительно к логике собеседника или группе людей не всегда удаётся достичь поставленной задачи. Так как люди принимают решения всегда на двух уровнях рациональном и эмоциональном. В тот момент, когда оратор пытается аргументированно апеллировать к рациональному в человеке, но ему не удалось при этом «зацепить» эмоциональную его составляющую, он усомниться в обоснованности вашей позиции и примет отрицательное для вас решение. Причём чем сложнее логические построения, тем тяжелее ваш оппонент будет их воспринимать, но в то же время если информация, которую вы ему рассказываете слишком проста, то у него возникает вопрос зачем вы ему рассказываете банальности, тем самым вы оскорбляете его разум.

Оратору также необходимо знать, что невозможно убедить противоположную сторону если вы не уверены на 100 % в своей правоте. Если вы не смогли убедить себя до конца в своей позиции, ваше дело будет провалено. Оратору необходимо убедить собеседника в том, что идея, которую вы ему предлагаете это его идея, т.е. это объективно для него хорошо. Для этого важно, чтобы не мы излагали ему свою мотивацию, а то что бы мы подвели его к тому моменту, когда он начинает говорить нашими словами. Но как этого добиться?

С этой целью необходимо втянуть в творческую дискуссию оппонента, т.е. оратор должен «перевести» их и из категории слушателей в категорию собеседников, лояльно настроенных к нему. Они оказываются вовлеченными в творческий процесс им это становится самим интересно, и они даже не догадываются, что всё это есть результат умелых манипуляций успешного оратора. Так развивая и усиливая идею взаимосотрудничества оппонент из категории «собеседника» переходит в категорию «сотворца идеи», где он начинает уже, относится к этой идеи не как к чужой, а как по крайней мере совместному решению. Таким образом он уже является сторонником не идеи оратора, не своей идеи, а «якобы» совместной идеи. Оппонент начинает отстаивать вашу идею, которая хотя и принимает вид общей, они становятся вашими сторонниками, и вы им в этом не мешаете. Причём, чтобы подвести человека к выработке нужного для вас решения необходимо не говорить о том, в чём вы заинтересованы ему напрямую, а как бы подводить, подталкивать оппонента к необходимым выводам.

Что же касается массовых выступлений, когда оратору необходимо убеждать уже группы людей, не всегда нейтрально настроенных к выступающему по различным причинам. Перед оратором возникают те же самые задачи что и на переговорах один на один, только здесь оратор должен подготовить толпу, другими словами настроить её под себя. Публика замечает мельчайшие детали поведения будь то изменения тембра голоса при волнении, если голос слишком мягок, слушатели воспримут как неуверенность, или выступление оратора «бесконечно длинное», а выстроенные им предложения содержат в себе много слов, в этом случае всем станет просто скучно и не интересно, особенно актуально, когда речь выступления письменно готовится перед обращением.

Хороший оратор как искусный дирижёр должен чувствовать аудиторию, перед которой он выступает, уметь выйти с ними на контакт, внушать уважение к себе, убеждать людей в своем понимании проблемы и предлагать им пути её разрешения. В то же время он должен разбираться в проблемах и желаниях большинства, другими словами каждое его слово должно попадать точно в цель, затрагивать сердца и умы людей. Вскрывать их проблемы и указывать им на очевидные пути их разрешения.

Причём информация должна подаваться максимально короткими предложениями, ведь велика вероятность, что слушатель не воспримет её. Так, например, если предложение содержит в себе больше двенадцати слов в половине случаев люди забывают начало полученного ими сообщения и смысловая конструкция теряет свою «остроту» или другими словами становится не эффективной. Даже если обратиться к истории и проанализировать выступления большинства великих ораторов, можно заметить, что в их предложениях было не больше 5 - 7 слов, предложения были короткими, лаконичными и в большинстве своём были похожи на агитационные лозунги.

Но это не значит, что у людей должно складываться впечатление, что вы устали и что вам нечего больше сказать, у слушателя должна появиться потребность в продолжении вашего выступления, должна возникнуть «интрига недосказанности». Одновременно с этим оратор должен чувствовать свою аудиторию, степень её заинтересованности, с этой целью он должен «подогревать» её всё более новой и более интересной «нужной» для них информацией. Для этого выступающему необходимо очистить речь своего выступления от «информационного мусора».

Выступающему необходимо понять и осознать цель его выступления, для этого ему необходимо ответить на вопрос «зачем он пришёл на переговоры? с какой целью?» и уже исходя из этого, строить свой диалог. Он должен твёрдо знать, что он хочет от них получить, какого результата добиться, Он должен понимать какая аудитория перед ним и что от неё следует ожидать.

Итак, подводя всё вышесказанное можно говорить о том, что наиболее важно, как на переговорах один на один, так и на выступлениях перед большой аудиторией слушателей в первую очередь это внешний вид, выступающего.

Затем аудитория или оппонент оценивают манеру поведения, осанку, положение рук, жесты и другие различные невербальные проявления, отводит ли собеседник взгляд в сторону при общении, или постоянно трёт рукой нос и т.д. Причём если выступающий ведёт себя чересчур вальяжно у аудитории может сложиться негативное впечатление о человеке, так как, по их мнению, «он вышел показать себя и просто рисуется».

Успех в проведении любых переговоров заключается в умелой эмпатии оратора или другими словами в умении «вживаться в другого человека», в умении понимать не только его внешние, но и внутренние мотивы, его желания и умело манипулируя, апеллируя этими желаниями и мотивами, подстраиваясь под собеседника вкраплять свои собственные идеи и представлять всё это в виде общепринятого решения.

Искусству ораторского мастерства можно обучиться и пользоваться как в повседневной жизни, так и в профессиональной сфере. Искусный переговорщик владеет всеми этими вышеперечисленными инструментами и навыками и использует их для достижения своих целей. Зная все эти тонкости ведения переговоров и владея даже базовыми знаниями психологии толпы и человека в частности, можно овладеть, а в дальнейшем и развить искусство красноречия.

© Фёдоров А.В., 2016

Фурсова В. В.,
студентка 4 курса
факультета энергетики и систем управления
ВГТУ,
г. Воронеж, Российская Федерация

АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Современное развитие экономики России на основе интеграции науки и промышленного производства позволяет говорить о вступлении нашей страны на путь инновационного развития, где основным двигателем являются не темпы освоения природных ресурсов, а идеи, изобретения и умение быстрее других внедрять их в повседневную жизнь [1].

В результате развития технологий и производственных процессов, предприятия столкнулись с необходимостью поиска новых методов конкурентоспособности, сокращения издержек и оптимизации бизнес - процессов, тем самым подстраиваясь под

изменившиеся условия и требования рынка. Одним из эффективных способов решения данных задач является аутсорсинг.

Термин «аутсорсинг» происходит от английских слов «outside resource using» - использование внешних ресурсов. Известно, что на практике, аутсорсинг представляет собой передачу организацией, на основании договора, определённых не ключевых бизнес - процессов или отдельных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не меньше 1 года).

Аутсорсинг является современной формой производственной кооперации, это, в основном, устойчивые и длительные деловые связи заказчика с аутсорсером на основе контрактных соглашений, который адаптирует свои производственно - технологические средства в интересах заказчика [2].

В настоящее время виды аутсорсинга в зависимости от деятельности и объема выполняемых услуг можно классифицировать следующим образом:

- функциональный аутсорсинг, то есть передача на внешнее обслуживание управленческих функций компании - заказчика;
- операционный аутсорсинг, то есть передача на внешнее обслуживание производственных функций компании - заказчика;
- ресурсный аутсорсинг, то есть приобретение внешних ресурсов взамен внутренних.

Обобщенная схема типов аутсорсинга представлена на рисунке 1.

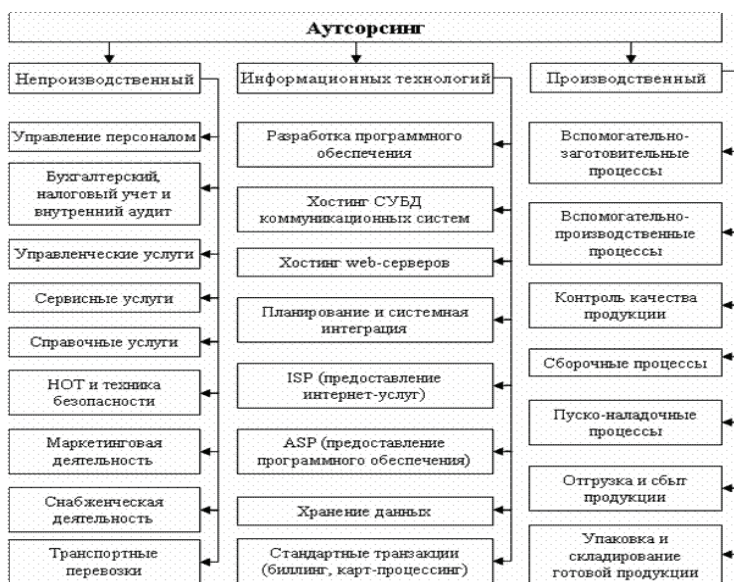


Рисунок 1. - Схема типов аутсорсинга [3].

Основными отличительными чертами аутсорсинга от других видов сотрудничества являются:

1) строгая зависимость аутсорсера от потребностей заказчика и обратного процесса, основанного на специализации аутсорсера, являющегося лучшим исполнителем необходимых заказчику функций.

2) отношения четко ограничены рамками исполняемого бизнес - процесса, что позволяет говорить о снижении риска потери конфиденциальности коммерческой информации, свойственной другим видам сотрудничества;

3) основным критерием прочности взаимного сотрудничества становится совершенствование только одного бизнес - процесса, тогда как развитие большинства отношений сотрудничества заключается в обмене опытом и совершенствовании по всем смежным направлениям развития бизнес - структур.

4) Высокая степень гибкости, свидетельствует о возможностях переориентации производственной системы на выпуск новой продукции, использование других видов материалов, без коренного изменения его материально - технической базы [4,5].

Производственный аутсорсинг, как один из типов аутсорсинга подразумевает передачу части цепочки производственных процессов, части задач, связанных с производством продукции или целиком весь цикл производства сторонней компании. Кроме того, возможен вариант продажи части своих подразделений другим компаниям и дальнейшее взаимодействие с ними уже в рамках аутсорсинга [6].

Производственный аутсорсинг позволяет компании, во - первых, сосредоточиться на разработке новых продуктов и услуг, что важно в условиях стремительно изменяющихся технологий и спроса для обеспечения конкурентного преимущества; во - вторых, увеличить гибкость производства - на небольших заводах проще заниматься перестройкой производственного процесса, и наконец, вести бизнес на рынках с дешевой рабочей силой.

В России работы и исследования, предметом которых выступают услуги аутсорсинга на промышленных предприятиях, изучены недостаточно. Причиной данного явления является отсутствие полноценных и емких как теоретических, так и методических разработок в данной области, способных побудить руководство производственных предприятий прибегнуть к применению аутсорсинга.

Основными преимуществами аутсорсинговых услуг являются:

- выполнение сторонней организацией одного конкретного вида работ;
- наличие профессиональных кадров узкой специализации;
- доступ к необходимым ресурсам;
- снижение себестоимости той части продукции, которая передана на аутсорсинг;
- повышение качества производимого продукта;
- высвобождение части трудовых ресурсов и возможность использования их в другом направлении;
- использование новейших технологий;
- возможность использования нестандартных решений при производстве.

В свою очередь, из недостатков можно выделить:

- отсутствие контроля за выполнением переданной на аутсорсинг части производственного процесса;
- утечка информации в части уникального исполнения производственного процесса;

- при недобросовестном исполнении аутсорсером своих обязанностей возможно снижение качества продукции;
- зависимость всего производства от аутсорсера (при снижении качества продукции, либо несвоевременной его поставке, может быть отложен весь дальнейший процесс производства);
- использование поставщиком устаревших технологий;
- увеличение расходов на доставку и усложнение логистических процессов.

Таким образом, решение руководства предприятия о переводе части производственного процесса в стороннюю организацию должно быть взвешенным и основанным на комплексном анализе всего предприятия для выявления наиболее затратных процессов производства с целью вынесения их за пределы предприятия. Кроме того, обязательно должны учитываться возможные дополнительные расходы, связанные с внедрением аутсорсинга. Только в этом случае использование аутсорсинга позволит предприятию сократить собственные расходы, связанные с производством продукции.

Список использованной литературы

1. Кривякин, К. С. Критерии определения наукоемкости производства [Текст] / К. С. Кривякин // Организатор производства. – 2012. – № 2 (53). – С. 25 - 29.
2. Самогородская, М. И. Управление производственной мощностью предприятия на основе гибкого использования трудовых ресурсов [Текст] / М. И. Самогородская, К. С. Кривякин // Организатор производства. – 2012. – № 1 (52). – С. 84 - 88.
3. Экономические методы в управлении эксплуатационной работой [Текст] : учеб. пособие. / Т. Н. Каликина, В. В. Комарова. – М : ГОУ ВПО «ДВГУПС», 2008.
4. Кривякин, К. С. Факторы, оказывающие влияние на производственный потенциал предприятия [Текст] / К. С. Кривякин // Экономинфо. – 2007. – № 7. – С. 10 - 13.
5. Билинкис, В. Д. Аутсорсинг бизнеспроцессов функционально - стоимостного анализа на конверсионном предприятии [Текст] / В. Д. Билинкис, К. С. Кривякин, С. А. Повекевичных, С. Н. Яценко // Организатор производства. – 2007. – № 4. – С. 16 - 18.
6. Хейвуд, Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ [Текст] : пер. с англ. / Дж. Брайан. Хейвуд. - М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. - 176 с.

© Фурсова В.В., 2016

Холодова О.В., Аспирант КубГАУ
г. Краснодар, Российская Федерация

ОПТИМИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация

В статье рассматривается эффективное использования финансовых ресурсов агропромышленного комплекса. Определение лучших условий финансовой устойчивости организации. Правильность кредитования и способы погашения кредита.

Ключевые слова

Финансы, финансовые ресурсы, финансирование, оптимизация.

Многочисленные просчеты, допущенные в ходе проведения рыночных реформ в агропромышленном комплексе, привели к глубокому кризису сельскохозяйственную отрасль, диспропорциям в экономическом и социальном развитии регионов, существенной дифференциации доходов населения и ухудшению социально - экономического положения большинства сельского населения.

Отсутствие четко сформулированной цели и концепции перспективного развития агропромышленного комплекса страны ведет к непоследовательности, а подчас и противоречивости, как в проведении реформ, так и в осуществлении конкретных мер государственной поддержке предприятий АПК. В итоге намеченные мероприятия не приносят ожидаемого результата.

Финансы и рыночная экономика — две органически связанные стороны единого процесса развития товарно - денежных отношений. Между ними существует чрезвычайно сложная система прямых и обратных связей. От их характера и форм реализации в большей мере зависит эффективность функционирования, как самих финансов, так и в целом реальной экономики.

Финансы АПК, составляя важнейшую часть финансовой системы страны, имеют свою специфику, обусловленную природными и экономическими особенностями процесса производства сельскохозяйственной продукции. Данное обстоятельство требует внесения серьезных корректив, как в государственную аграрную политику, так и механизм финансирования АПК [2].

Финансы – это совокупность объективно обусловленных экономических отношений, носящих распределительный характер, денежную форму, материализуемых в доходах и накоплениях, используемых субъектами хозяйствования и государством для расширенного воспроизводства, материального стимулирования работающих, удовлетворения социальных и других потребностей общества.

Финансовые ресурсы – это денежные средства, имеющие в распоряжении предприятия и необходимые для осуществления текущих затрат по расширенному воспроизводству, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих, т.е. совокупность денежных средств строго целевого использования, обладающая потенциальной возможностью мобилизации и иммобилизации.

Использование финансовых ресурсов осуществляется предприятиями по многим направлениям, главными из которых являются:

- платежи органам финансово - банковской системы, обусловленные выполнением финансовых обязательств. К ним относятся: налоговые платежи в бюджет и единый социальный налог, проценты банкам за пользование кредитами, погашения взятых ранее ссуд, взносы по имущественному страхованию и т. д.;
- инвестирование собственных средств в капитальные затраты, связанное с расширением производства и техническим его обновлением, переходом на прогрессивные технологии;
- инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги, приобретаемые на рынке: акции и облигации других товаропроизводителей, обычно тесно связанных поставками с данным предприятием; государственные займы и т. п.;

- направление финансовых ресурсов на образование денежных фондов поощрительного и социального характера;

- использование финансовых ресурсов на благотворительные цели, спонсорство и т.п.

Для всех товаропроизводителей аграрного сектора общим является: наличие основных и оборотных средств, земли; производство и реализация продукции; получение прибыли, ее распределение, в том числе платежи в бюджет в соответствии с установленным порядком; использование краткосрочных и долгосрочных кредитов; получение бюджетных ассигнований.

Финансовые ресурсы используются организацией в процессе производственной и инвестиционной деятельности. Они находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счету в коммерческом банке и в кассе организации. Заботясь о финансовой устойчивости и стабильном месте в рыночном хозяйстве, организация распределяет свои финансовые ресурсы по видам деятельности и во времени.

Финансирование сельскохозяйственного производства осуществляется как на возвратной (лизинговый фонд для приобретения новой техники и оборудования и покупки племенных животных; льготное кредитование сезонных затрат в сельском хозяйстве; создание федеральных фондов семян и средств защиты растений; создание федерального запаса ветеринарных препаратов (ликвидация эпидемий и других массовых заболеваний животных и птицы), так и на безвозвратной (безвозмездной) основе (затраты капитального характера, включая затраты на мелиорации земель; компенсация части затрат на приобретение минеральных удобрений и средств химической защиты растений; субсидии на поддержку элитного семеноводства, на компенсацию части затрат на страхование сельскохозяйственных культур, на поддержку племенного животноводства; возмещение из федерального бюджета разницы в процентных ставках по льготным кредитам, предоставляемым соответствующими банками организациям агропромышленного комплекса и др.).

Об эффективности финансирования сельского хозяйства можно судить лишь по прошествии времени. Кроме того, результат финансирования здесь не так очевиден, так как эффективность сельского хозяйства зависит от множества независимых и мало поддающихся планированию факторов, прежде всего природно - климатических и погодных условий, а также особенностей предметов труда - биологических объектов, процесс размножения, рост и развитие которых, напротив подчиняется строгим требованиям биологических законов, которыми нельзя пренебречь [3].

Для оптимизации использования финансовых ресурсов, можно предположить, что эффективность будет с учетом государственной поддержки отрасли, который будет компенсировать часть затрат сельскохозяйственных производителей и способствующих увеличению результативности аграрного производства.

Государственная поддержка агропромышленного комплекса в РФ осуществляется в рамках реализации программы развития сельского хозяйства и реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы, утвержденная постановлением Правительством РФ 19.12.2014.

В результате, развитие проведение прямой протекционистской политики, будет способствовать формированию финансовой устойчивости и прибыльности организации сельского хозяйства.

Финансовое положение предприятия считается устойчивым, если оно покрывает собственными средствами не менее половины финансовых ресурсов, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности, эффективное использование финансовых ресурсов, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, иными словами является платежеспособным [1].

Оптимизация использования финансовых ресурсов агропромышленного комплекса может быть посредством кредитования. При сохранении в среднесрочной перспективе сложившегося уровня конкурентоспособности агропромышленного комплекса возможности его развития будут недостаточны для гарантированного удовлетворения спроса населения на продовольствие российского производства материально - технических ресурсов, кадрового и природно - экологического потенциала сельского хозяйства, повышения уровня жизни сельского населения.

В данных условиях целью развития агропромышленного комплекса является ускорение темпов роста объема сельскохозяйственной продукции на основе повышения эффективного использования ресурсного потенциала и конкурентоспособности продукции, решения социальных проблем сельского хозяйства территорий и сокращения разрыва в уровне жизни сельского и городского населения.

Список использованной литературы:

1. <http://diplomba.ru/work/57415>
2. <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-finansovykh-resursov-predpriyatiyami-apk-v-usloviyakh-perekhoda-k-rynku>
3. <https://domashke.com/referati/referaty-po-finansam/referat-osobnosti-formirovaniya-i-ispolzovaniya-finansovykh-resursov-selskohozyajstvennykh-organizatsiy>

© Холодова О.В., 2016

Цивилев А.Ю.,
аспирант 2 курса,
кафедры Корпоративных финансов и Оценки бизнеса,
СПбГЭУ,
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ МОЛОДЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ИТ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ГИПЕРКОНКУРЕНЦИИ С ПОМОЩЬЮ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕННЫХ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Малые инновационные ИТ компании это предприятия, созданные для производства новых продуктов или сервисов в условиях сильной неопределенности, которым обычно

сопутствует высоко - инновационный рост^[1]. С развитием информационных технологий в последнее время существенно снизились барьеры на вход во множество рынков. Это привело к значительному росту количества стартапов и сильному усилению конкуренции, что привело к гиперконкуренции. Гиперконкуренция (Д'авени, 1994) характеризуется постоянно нарастающим соперничеством в форме быстро появляющихся технологических управленческих и товарных инноваций, сокращением времени НИОКР, агрессивной конкуренцией цен и компетентности и экспериментированием с новыми подходами к сервисному обслуживанию покупательских потребностей и предпочтений. Такую конкуренцию также называют враждебной (Ковин и Слевин, 1989) и шумпетерианской (Шмалензе, 2000). Гиперконкуренция предполагает осуществление передовыми компаниями на основе научно - технологических и организационно - управленческих инноваций гибких, интенсивных и быстрых действий против конкурентов с целью разрушить преимущества своих конкурентов, захватить старые и создать новые рынки и следовательно получить рыночное превосходство и обеспечить большую прибыль^[2].

Компании в условиях гиперконкуренции больше, чем любой другой компании, необходимо "понимать, как она будет конкурировать, где она будет делать деньги и какие организационные рычаги позволят её увеличить свою эффективность"^[3, с. 302]. Это понимание должно быть выражено в стратегии развития компании. Стратегия обычно включает бизнес - задачи, видение будущего компании, а также план достижения видения и выполнения этих задач. В данной статье я рассмотрю некоторые стратегии, описанные в других статьях и проанализирую их с точки зрения фундаментальных показателей для стоимости компании: операционный доход, операционная маржа и стоимость капитала.

Фосфури и Гиарратана в своей работе^[4] выделяют 2 типа стратегий: ориентация на нишу и ориентация на портфолио. Ориентация на нишу подразумевает концентрацию усилий на основном продукте компании и непрерывный процесс улучшения, через версию продукта. Таким образом компания сможет поддерживать инновационность, сохраняя разрыв с конкурентами и зарабатывать сверхдоходы. По сути, это является конкурентным преимуществом, которое позволяет либо удерживать большую долю рынка, а следовательно иметь более высокую операционный доход, либо иметь более высокую цену, а следовательно повышенную операционную маржу, по сравнению с конкурентами. Ориентация на портфолио подразумевает предоставление широкого ассортимента продуктов в различных нишах. Выгода в данном случае получается от сетевых и синергетических преимуществ. Синергия может проявляться как в снижении издержек, а следовательно увеличении операционной маржи, так и со стороны увеличения продаж, т.к. товары с группе имеют больший спрос, чем по отдельности, что приведет к увеличению операционного дохода. Также возможно произойдет диверсификация рисков, а значит снизится стоимость привлечения капитала. В своей работе Фосфури и Гиарратана показывают, что и ориентация на нишу, и ориентация на портфолио положительно влияют на способность стартапа к выживанию. Они также показывают, что наиболее выгодным будет направить все ресурсы компании на выполнение одной из стратегий, в противовес распределению ресурсов между стратегиями в определенной пропорции. Это объясняется тем, что для успешного функционирования, компания должна уметь успешно воспроизводить стратегию. Компания может научиться это делать через стратегическое обучение (Кувада, 1998). Стратегическое обучение нацелено на генерацию знаний для

создания основы будущих стратегических инициатив. Т.к. ресурс стратегического обучения ограничен, а для успешного результата нужно пройти определенный порог обучения, то выгоднее будет сконцентрироваться на обучении какой - то одной стратегии.

Бодвелл и Чермак также рассматривают 2 основных типа стратегий для малых инновационных ИТ компаний в условиях гиперконкуренции^[5]: “запланированную” стратегию и “появляющуюся” стратегию. “Запланированная” стратегия подразумевает предварительное планирование всех будущих действий, а за этим их неукоснительное исполнение. В конце выполнения мы оцениваем выполненные задачи и достигнутые цели. Данный тип стратегий был популярен в 1950 - 1980 гг и связан с эффективностью управления издержками. “Появляющаяся” стратегия является более гибкой альтернативой для “запланированной” стратегии, а гибкость очень важна в условиях гиперконкуренции. Данная стратегия подразумевает быстрое реагирование на изменяющиеся условия даже при отсутствии общей картины изменений. При данном подходе всегда необходимо иметь некоторый запас ресурсов для случая внезапного изменения условий, также повышается вероятность ошибки со стороны менеджмента. По сути в данном случае компания приобретает опцион на гибкость за счет увеличения издержек функционирования. Именно появляющаяся стратегия по мнению авторов является оптимальной в современных условиях гиперконкуренции. Со стороны оценки стоимости мы можем это обосновать тем фактом, что цена этого опциона в условиях большой неопределенности наверняка будет больше издержек от запасов и ошибок менеджмента.

Джон Галагер в своей работе^[6] утверждает, что суть любой стратегии - создание и / или поддержание конкурентных преимуществ. Он разделяет 2 вида конкурентных преимуществ: операционная эффективность и действия “по - другому”. Многие компании основывают своё конкурентное преимущество на операционной эффективности, т.е. они способны выполнять какую - то активность лучше, чем конкуренты, либо у них есть новый эксклюзивный функционал. Но в условиях гиперконкуренции, когда период освоения преимущества конкурентами крайне мал, такая стратегия является неэффективной. Более подходящей стратегией будет действовать “по - другому”, не так, как конкуренты. Это означает, например, инвестиции в сторонние проекты, или пересмотр и качественное изменение текущей деятельности компании. Задача здесь состоит в том, чтобы отстроится от конкурентов, уйти от конкурентной борьбы и гиперконкуренции. В данном случае нам нужны значительно большие инвестиции в исследования и разработку, а также инвестиции в более рискованные проекты, что приведет к увеличению стоимости привлечения капитала, но это оправданно, т.к. итоговый доход на капитал покрывает издержки. Высокий доход на капитал будет поддерживаться за счет трудновоспроизводимых конкурентных преимуществ даже в условиях гиперконкуренции.

Подведем итог: если молодая инновационная ИТ компания хочет преуспеть в условиях глобальной гиперконкуренции, она должна выработать свою стратегию. Эта стратегия должна заключаться в выработке качественных трудновоспроизводимых конкурентных преимуществ, гибкой системе планирования и выборе одного из двух путей: ориентация на нишу либо ориентацию на портфолио. Таким образом компания сможет максимально увеличить свою стоимость.

Список использованной литературы

1. The Lean Startup, Eric Ries, 2011.
2. Сетевые эффекты и возрастающая отдача в информационно - инновационной экономике. Дятлов С.А., Теория и Философия Хозяйства, 2014.
3. A survivor's guide to organization redesign, The Boston Consulting Group on Strategy, 2nd ed., F. Barber, G. Freeland, D. Brownell, 2006.
4. Product Strategies and Startups' Survival in Turbulent Industries: Evidence from the Security Software Industry, A. Fosfuri, M. S. Giarratana, 2004.
5. Organizational ambidexterity: Integrating deliberate and emergent strategy with scenario planning, Wendy Bodwell, Thomas J. Chermack, Technological Forecasting & Social Change, 2009.
6. Strategic Positioning and Resource - Based Thinking: Cutting Through the Haze of Punditry to Understand Factors Behind Sustainable, Successful Internet Businesses, J. Gallagher, International Journal of E - Business Research, 2007

© Цивилев А.Ю., 2016

Кочева Е.В.,

канд. экон. наук, доцент

Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет,
г. Владивосток

Волкова Л.В.,

студентка 2 курса направления «Экономическая безопасность»

Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет,
г. Владивосток

Цюма Н.А.,

студентка 2 курса направления «Экономическая безопасность»

Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет,
г. Владивосток

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

Аннотация. На сегодняшний день благополучие региона определяется таким показателем, как индекс уровня жизни населения (ИЧР). В данной статье поставлена задача провести анализ факторов, влияющих на уровень жизни населения в Приморском крае с помощью факторного и регрессионного анализа. В качестве результативного показателя был выбран индекс уровня жизни населения в Приморском крае за последние 10 лет. Также выделены основные группы факторов, оказывающие влияние на результат.

Ключевые слова. *уровень жизни, Приморский край, индекс уровня жизни населения.*

Главной задачей любого субъекта РФ является улучшение условий жизни населения, миграционного прироста, а также контроль за социально - экономической ситуацией. На сегодняшний день оценка уровня жизни населения является первоочередной задачей при

планировании и реализации программ социально - экономического развития, оценке работы органов государственной власти и т.д. Улучшение качества жизни в регионах и в стране в целом является важнейшей задачей государства, в результате повышается престиж региона / страны, увеличивается поток инвестиций, растет благосостояние субъекта.

Уровень жизни населения – это уровень благосостояния населения, потребления благ и услуг, совокупность условий и показателей, характеризующих меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей.

За последние несколько лет, в результате проведения саммита АТЭС и первого Восточно - экономического форума (ВЭФ) инфраструктура Приморского края преобразилась в лучшую сторону. Данные мероприятия дали сильный толчок для развития малого и среднего бизнеса, освоение новых отраслей промышленности, ведется активная градостроительная политика, также было принято множество законопроектов в социальной сфере края [1].

В результате, за последние несколько лет, Приморский край с каждым годом поднимается на несколько строчек в рейтинге субъектов РФ по индексу уровня жизни [2]

Целью данного исследования является анализ факторов, влияющих на индекс уровень жизни населения в приморском крае. В качестве результативного фактора (у) был выбран индекс человеческого развития (ИЧР) населения в Приморском крае, в качестве факторов были выбраны следующие показатели: x_1 – численность населения (тыс. чел.), x_2 – экономически активное население (тыс. чел.), x_3 – численность безработных(в % от активного населения), x_4 – выпуск специалистов, x_5 – ВРП на душу населения (руб.), x_6 – доходы на душу населения (руб.), x_7 – продолжительность жизни (лет), x_8 – средняя цена на жилье за 1 кв. метр (руб.), x_9 – преступность (кол - во преступлений), x_{10} – инвестиции в основной капитал (млн.руб.), x_{11} – численность занятого населения (тыс.чел.).

С целью определения факторов, влияющих на уровень жизни населения в Приморском крае в динамике 2005 - 2014 годов [3], был проведен факторный анализ.

Так как между факторами наблюдается мультиколлинеарность, следовательно, в регрессионном анализе факторы являются взаимоисключающими. Целесообразней применить в данном исследовании факторный анализ, где данные факторы обеспечивают индекс уровня жизни на 95 % .

Таблица – Результаты факторного анализа показателей, характеризующих уровень жизни населения

Главная компонента F_1	Главная компонента F_2	Главная компонента F_3
Численность населения	Число безработных	Экономически активное население
ВРП на душу населения	Занятое население	Выпуск специалистов
Доходы на душу населения		
Продолжительность жизни		
Средняя цена на жилье		
Преступность		
Инвестиции в основной капитал		

В результате факторного анализа были выделены три главные компоненты:

F₁ «Социальные факторы»;

F₂ «Структура населения»;

F₃ «Население, занятое в экономике».

В результате регрессионного анализа, было получено уравнение (1):

$$y=33,099+3,325F_1 - 0,921F_2+0,347F_3 \quad (1)$$

Так как первая главная компонента F₁ «Социальные факторы» обуславливает 58 % вариации признаков, регрессионное уравнение целесообразно представить в виде (2):

$$y=33,099+ 3,325F_1 \quad (2)$$

Таким образом, можно сделать вывод, что связь между индексом уровня жизни и группой социальных факторов, прямая. Это означает, что с увеличением значений показателей, входящих в состав группы социальных факторов на 1 % , увеличится индекс уровня жизни на 33,099. Кроме того, данные факторы являются значимыми для уравнения на уровне 0,05, т.е. они обуславливают индекс уровня жизни населения на 95 % .

Список литературы

1. Развитие Приморского края после проведения саммита АТЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primamedia.ru/news/economics/09.09.2015/460367/vladimir-novikov-vef-samiy-serezniy-vklad-v-razvitie-primorya-posle-sammita.html>
2. Рейтинг субъектов по индексу ИЧР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/12/22/7021>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

© Волкова Л.В., Циома Н.А., 2016

Ченикова Т.Д., студент 2 курса
института пищевой и перерабатывающей промышленности КубГТУ,
Научный руководитель к.э.н., доцент КубГТУ **Кобозева Е.М.**
г. Краснодар, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КАК ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Риск - менеджмент служит коренным направлением деятельности фирмы по уменьшению убытков и сокращению рисков на рынке. Преимущественно актуально это направление менеджмента развивается в кризисные времена экономики. Но и в более стабильные периоды даже большим корпорациям следует по максимуму принять во внимание возможные риски уделять и работать на их устранение.

В работе риск - менеджера выделяют следующие этапы:

1. Определение вероятных рисков и возможность их появления. Данный этап, включающий статистический и аналитический анализ действующих рынков, конкурентов. Также просчитывается, какие факторы могут привести к кризису.

2. Выбор способов управления найденными рисками. Когда обнаружены наиболее возможные риски, создаются средства по их минимизированию или способы увильнуть от них. От верно выбранного на данном этапе решения подвластен и результат функционирования риск - менеджмента.

Нельзя не отметить важность выбора программного обеспечения для расчетов. Для многих вычислений удобно использовать стандартные пакеты, такие как Excel. Для более сложных задач рекомендуется применять специализированные пакеты по оценке рисков. Вниманию подлежат и интегрирование систем и данных, используемых для расчетов.

3. Разработка стратегии управления риском. Создание целой области необходимых поправок в производстве, позволяющих обойти все вероятные риски. Разработка риск - стратегии - главнейший, но и самый трудоемкий этап ввиду требуемой огласки всех вероятных вариантов развития событий, а также детальной выработки встречных реакций.

Чтобы управлять риском, нужно знать, чего необходимо добиться с помощью этого риска [2]. Всем знакомое правило по free lunch (бесплатного обеда не бывает) хорошо показывает это: чем выше доход, тем выше риск, который связан с извлечением этой прибыли. Следует точно определить "аппетит на риск" и выстраивать политику управления риском с учетом этого.

4. Выполнение риск - стратегии. Тут все понятно – произведенная заранее риск - стратегия начинает осуществляться.

5. Подведение итогов. Когда реализованы все риск - стратегии, подводятся результаты, снова осуществляется статистический анализ рынка и производства и если это нужно, риск - стратегия изменяется.

6. И последнее, необходимо решить, кто в организации квалифицируется на данном риске: кто просчитывает риск, кто делает отчетность, кто формирует лимиты, кто за ними следит и т. д. Здесь ключевую роль играет точное дифференцирование ответственности, а также разбивку круга обязанностей.

Управление рискованными ситуациями, принимаемое за "основную науку", - это всего лишь одна из ступеней объясняемого процесса, пусть даже один из самых главных. В мире представлено масса методов по управлению рисками, наиболее известный из которых - хеджирование - мало используемый в России из - за почти полного недостатка образованных денежных инструментов [3]. Отечественные фирмы и банки применяют большое количество собственных методов по управлению рисками.

Следует выработать операции, чтобы контролировать каждый тип риска изнутри. Это содержится как в пересмотре эффективности управления риском, так и контроль осуществления операций на всех этапах, например проверку соблюдения заданных ограничений или прогноз восприимчивости к риску. Очень важен в этом плане подбор способов управления рисками [1]. Их неограниченное количество, к наиболее распространенным можно отнести:

1. Страхование. Наиболее результативный и экономически доходный способ, требующий от самой фирмы затраты только на оплату страховки.

2. Отказ от рисков. Здесь подразумевается метод, когда во время кризиса компания пытается избежать зарождения любых рискованных состояний. Например – выход на современные, неразведанные рынки, начало выпуска новой продукции или различные мероприятия по изменению бренда.

3. Профилактика рисков. Метод постепенного отдельного уменьшения затрат на осуществление своей деятельности, а также увеличение банковских сбережений компании «на черный день».

4. Аутсорсинг рисков. У каждой фирмы должно быть минимум две фирмы по аутсорсингу, занимающиеся подобной работой. К тому же аутсорсинг предполагает перенос некоторой части инициативы своей компании к сторонним компаниям, если это предполагает уменьшение затрат.

5. Повышение резервов. Увеличиваются финансовые сбережения компании ввиду увеличения затрат на амортизацию и выплат в антикризисный фонд.

Осуществление на практике управления рисками представляет собой сложный процесс, от которого в большинстве случаев зависит качество всей системы управления предприятием, и так следствие извлечение прибыли. Пройдя эти стадии, организация может гарантировать себе условия для осуществления эффективной системы управления.

Список использованной литературы:

1. Попов М.Н., Коломыц О.Н. Инвестиции: учебное пособие. - Ставрополь, 2015.
2. Прохорова В.В., Коломыц О.Н. Инвестиционный менеджмент: учебное электронное издание учебное пособие (практикум) / Майкоп, 2015.
3. Толмачев А. В. Теория менеджмента : учеб. пособие / А. В. Толмачев., И. Г. Иванова., Е. М. Кобозева. – Краснодар : КубГАУ, 2015. – 300 с.

© Ченикова Т.Д., Кобозева Е.М., 2016

Чернева Ю.А.,

студент 4 курса бакалавриата
направления «Менеджмент»

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА И АНАЛИЗ МАКРООКРУЖЕНИЯ

Взгляды на государственное управление, как показывают В.В. Колмаков и И.С. Симарова в проводимом ими исследовании, в последнее время претерпевают изменения, смещаясь в сторону формирования более эффективных механизмов взаимодействия с бизнесом [4, 47], обеспечивая укрепление рыночного механизма хозяйствования. Причина этого состоит в том, что любой субъект хозяйствования осуществляет свою деятельность в условиях динамично развивающейся, трудно предсказуемой и детерминированной одновременным воздействием множества воздействующих факторов внешней среды. Этот аспект определяет ту значимость, которую обретают методы анализа макроокружения и динамики его изменения. При этом, как утверждает А.Г. Полякова, «процесс изучения региона как макросреды должен исходить из оценки пространственных свойств территорий Российской Федерации с учетом их масштаба» [9, 50].

Если субъект хозяйствования не будет обладать неким «стержнем», ядром – то есть организационной структурой и стратегией, релевантной внешней среде, темпам и направлениям ее динамики – то в средне- и долгосрочной перспективе «выживаемость» организации представляется весьма сомнительной. Более того, сложно не согласиться с результатами исследований, которые красноречиво показывают, что отсутствие драйвера конкурентоспособности может привести социально - экономическую систему любого уровня в депрессивное состояние [2].

Сказанное позволяет констатировать, что анализ макрокруга является «неотъемлемым элементом системы внутрифирменного управления, необходимым для повышения эффективности функционирования промышленных предприятий» [3].

Макрокруг – это всегда значительный круг потенциалов, выбор из которых может стать причиной как успеха, так и краха конкретного субъекта хозяйствования. При этом элементный состав макрокруга постоянно расширяется, поскольку даже субъекты микроокруга, примыкая к новым трендам, таким как «интернет вещей» [11, 757], способны оказывать системное воздействие на динамику социально - экономического развития, вводя в оборот и выводя из него те или иные факторы конкурентоспособности, исследованные Д.К. Попенковой на примере мирового рынка товаров народного потребления [10, 196].

Макроэкономическая среда оценивается в рамках индекса глобальной конкурентоспособности. Россия занимает 40 место в рейтинге по данному под - индексу со значением «5,3». С 2014 года позиция ухудшилась с 31 места, которому соответствовало значение «5,5». Опережают Россию такие страны, как Канада (5,3), Непал (5,4), Финляндия (5,4), а отстают Словакия (5,2), Мальта (5,2), Австрия (5,1) и Польша (5,1). Лидер рейтинга – Норвегия (6,8), далее Катар (6,7), замыкает данный рейтинг Малави (2,4), предпоследнее место Ливан (2,6). Данный показатель варьируется от 2,6(худший) до 6,8(лучший).

Методика составления рейтинга заключается в расчете среднего значения компонент данного показателя, а именно пяти следующих компонент:

- инфляция в годовом измерении;
- кредитный рейтинг страны по шкале от 0 (худший) до 1000 (лучший);
- конкуренция на внешних рынках;
- распространенность иностранной собственности;
- импорт в процентном отношении к ВВП.

Минимальное значение индекса «Макроэкономическая среда» – «2,44» (Малави), а максимальное – «6,43» (Норвегия), среднее значение по всем странам составляет «4,88». Значение индекса России – «5,5» выше среднего на 0,6 единицы. Есть предпосылки к изменению ситуации в России по данному индексу в худшую сторону, так как с 2013 года индекс упал на 0,6 единиц и продолжает падать, то есть тенденция в динамике развития снижается.

Как показано в исследовании Е.А. Трениной, стабильность макроэкономической среды имеет важное значение для бизнеса и, следовательно, является существенной для общей конкурентоспособности страны [12, 11]. Помимо того, что макроэкономическая стабильность сама по себе не может увеличить производительность страны, также признано, что макроэкономический беспорядок вредит экономике, как мы видели в последние годы в Европейском контексте. Государство не может эффективно

предоставлять услуги, если ему приходится выплачивать высокие проценты по долгам. Управление бюджетным дефицитом ограничивает способность правительства реагировать на циклы деловой активности. Фирмы не могут работать эффективно, если уровень инфляции выходит из - под контроля. В общем, экономика не может развиваться устойчиво без стабильной макросреды. Именно поэтому факторы макроэкономического окружения должны быть приняты во внимание при разработке стратегии экономического развития, «суть которой состоит в том, чтобы сконцентрировать неизбежно ограниченные хозяйственные (и в первую очередь инвестиционные) ресурсы на определенных направлениях, которые позволяют добиться либо эффекта масштаба, либо прямой экономии издержек, что существенно повышает уровень конкурентоспособности затрагиваемых такой политикой отраслей» [8, 181].

При проведении анализа макроокружения ставятся следующие цели: обнаружение признаков возможных изменений, способных оказать воздействие на жизнедеятельность социально - экономической системы; отслеживание специфических тенденций и структур макроокружения; прогнозирование направленности будущих изменений макросреды; оценка существующих и будущих тенденций с точки зрения их вероятных воздействий на функционирование системы. При этом можно согласиться с Т.М. Малевой и Л.Н. Овчаровой в том, что экономические кризисы актуализируют научную и политическую дискуссию о сценариях будущего развития России, однако социальный контекст, как правило, остается вне дискуссии [6, 11]. При этом именно социальный контекст в ближайшем будущем станет значимым фактором макроэкономического окружения, поскольку «тогда экономические издержки и социальные обязательства работодателя неизбежно возрастут, и очень резко» [7, 14].

Помимо индекса глобальной конкурентоспособности макросреда может оцениваться на основе таких методов, как SWOT - анализ и метода пяти сил Портера. Реализация SWOT - анализа предполагает определением четырех аспектов:

1. Выявление сильных сторон организации, которые она может и должна проявить в рамках механизмов взаимодействия с внешней средой.
2. Оценку слабых сторон, т.е. тех аспектов, которые потенциально могут стать причиной как не устойчивого положения организации, так и ее «ликвидации» за счет действия рыночных сил.
3. Оценку возможностей, которые предприятие может использовать в целях эффективного хозяйствования.
4. Угрозы представляют собой факторы, которые могут неблагоприятно сказаться на деятельности предприятия.

Еще один метод анализа макроокружения и динамики его изменения, получил название «Пять сил Портера». Данную методологию разработал американский ученый М.Портер. Сущность данного метода анализа сводится к следующим аспектам:

1. Выявление потенциальной возможности возникновения на рынке новых игроков: это существенным образом может изменить позиции конкретного субъекта хозяйствования.
2. Оценка угрозы выведения на рынок продуктов - заменителей: они могут качественно и количественно изменить «рыночную палитру».
3. Оценка той власти, которую имеют на данном конкретном рынке организации - поставщики. Можно говорить о том, что деятельность поставщиков – основа бесперебойного хода всех производственных и технологических процессов.

4. Анализ рыночной власти потребителей: именно конечный покупатель определяет уровень спроса, его колебания, его сезонность.

5. Оценка уровня конкурентной борьбы как таковой, что предполагает определение количества конкурентов и их характеристики. Также выявляется уровень насыщения рынка, наличие и уровень имеющих место барьеров входа - выхода из отрасли. Осуществление данного аспекта анализа позволяет определить специфику перспектив взаимодействия субъекта хозяйствования с активной внешней конкурентной средой.

Таким образом, как указывает А.В. Воробьев, методы анализа макроокружения и динамики его изменения являются комплексными. И SWOT - анализ, и методология Портера позволяют анализировать динамичную картину изменения факторов конкурентоспособности предприятия с позиции его макроокружения [1].

С позиции актуальных достижений теории и практики экономики и менеджмента «особый смысл, – по мнению М.П. Логинова, – приобретает углубленный сопряженный анализ экономических и социальных тенденций и процессов в различных отраслях и системах с применением “коноидного подхода”, чтобы найти такой набор инструментов регулирования, при котором синергия обеспечивала бы качественное развитие и увеличение потенциала как элементов, так и всего общества в целом» [5, 44].

Список использованной литературы

1. Воробьев А.В. Управление предприятиями водного транспорта на основе повышения их конкурентоспособности. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Нижний Новгород, 2004.

2. Голик В.И., Шелкунова Т.Г., Хетагурова Т.Г., Чельдиева З.К. Особенности развития экономической системы депрессивного типа на предприятиях горной промышленности // Научный вестник Южного института менеджмента. 2013. № 4. С. 10 - 20.

3. Камбердиева С.С. Повышение эффективности функционирования промышленных предприятий на основе совершенствования внутрифирменного управления. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Московский государственный университет приборостроения и информатики. Москва, 2007

4. Колмаков В.В., Симарова И.С. Развитие региона на основе механизмов государственночастного партнерства. // Наука и бизнес: пути развития. 2014. № 6 (36). С. 47 - 51.

5. Логинов М.П. Коноидный подход к исследованию систем // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 14. С. 40 - 44.

6. Малева Т., Овчарова Л. Социальная модернизация в России: теория, история, вызовы. // SPERO. Социальная Политика: Экспертиза. Рекомендации. Обзоры. 2009. № 10. С. 11 - 32.

7. Малева Т., Синявская О. Пенсионная реформа в России: о политической экономии популизма. // Отечественные записки. 2005. № 3. С. 14

8. Мирзабекова М.Ю. Особенности современной промышленной политики. // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4 - 2 (45 - 2). С. 181 - 184.

9. Полякова А.Г., Симарова И.С. Региональное экономическое пространство и территориальное развитие: оценка действия сил связанности. // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2014. № 2. С. 48 - 60.

10. Попенкова Д.К. Динамика развития мирового рынка товаров народного потребления (на примере кормов для домашних животных) // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 19. С. 195 - 201.

11. Попенкова Д.К. Инновации в сфере ритейла // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4 - 1 (45 - 1). С. 755 - 758

12. Тренева Е.А. Распределенная система моделей качественного экономического анализа / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата технических наук. – Москва, 1994.

© Чернева Ю.А., 2016

Черненький Д.И.

студент 2 курса

факультета экономики, управления и бизнеса

Коломыц О.Н.

канд. соц. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

г. Краснодар, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННО - ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В настоящее время, необходимость перехода к инновационной экономике, способной, с одной стороны, гарантировать достаточное разнообразие производимых в стране продуктов и услуг, а с другой - сократить зависимость от импорта стратегически важных товаров и технологий значительно усилилась в связи с санкциями против РФ и мировым финансовым кризисом. Резкое снижение мировых цен на энергоресурсы при одновременно высокой для России доле импорта повлекло за собой фактическое снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Во многом успешное преодоление кризисных явлений зависит от того, каким потенциалом будет обладать российская экономика по окончании кризиса. Этот потенциал и будет определять конкурентоспособность экономики России, повышение которой возможно на основе технологической модернизации за счет отечественных разработок и импорта передовых технологий. В стратегии инновационного развития Российской Федерации указано, что одним из приоритетов государственной политики является стимулирование инновационного развития на региональном уровне [3]. Здесь может быть предусмотрена разработка региональных программ и стратегий инновационного развития с привлечением заинтересованных научных и образовательных организаций, предприятий и институтов развития.

Для стимулирования развития инновационной деятельности на территории субъектов Российской Федерации осуществляется создание инновационной инфраструктуры, обеспечивается поддержка инновационного предпринимательства, предпринимается ряд мер по наиболее быстрому развитию кооперации науки и бизнеса. Среди регионов РФ

можно выделить ряд лидеров, достигших наиболее высоких показателей в развитии инноваций, в число которых входят такие регионы как: Нижегородская область, Санкт - Петербургская область, Пермский край, Чувашская Республика, Калужская, Новосибирская, Московская, Томская и Воронежская области. Регионы с наиболее высокими показателями объединяет достаточно весомый научно - технический потенциал, эффективная политика региональных властей, нацеленная на стимулирование инновационного развития, наличие социально - экономических условий для внедрения инноваций [1].

В рамках развития программы поддержки малого и среднего предпринимательства России регионам предоставляются средства федерального бюджета на софинансирование поддержки инновационных компаний, а также на специализированные инновационные программы, предусматривающие меры по созданию и развитию инновационной инфраструктуры. В 2014 г. на эти цели 58 регионам выделено 1,9 млрд. руб.

В целях оказания финансовой поддержки субъектам Российской Федерации по финансированию программ развития 14 пилотных инновационных территориальных кластеров, в 2015 г. из федерального бюджета были предоставлены субсидии в общем объеме 1,3 млрд. руб. на реализацию мероприятий по следующим направлениям:

- обеспечение деятельности специализированных организаций, осуществляющих методическое, организационное, экспертно - аналитическое и информационное сопровождение развития кластеров [2];

- профессиональная переподготовка, повышение квалификации и проведение стажировок работников организаций - участников кластеров (в том числе за рубежом);

- консультирование организаций - участников кластеров по вопросам разработки инвестиционных проектов в инновационной сфере;

- проведение выставочно - ярмарочных мероприятий, а также участие представителей организаций - участников кластеров в выставочно - ярмарочных и коммуникативных мероприятиях в России;

- развитие на территориях, на которых расположены кластеры, объектов инновационной и образовательной, транспортной и энергетической, инженерной и социальной инфраструктуры.

Таким образом, задачей первостепенной важности является сохранение и последующее усиление инновационно - промышленного потенциала России, повышение степени его воздействия на экономическую эффективность производства, что будет способствовать обеспечению устойчивости регионального развития и всего государства в целом.

Список использованной литературы:

1. Коломыйц О.Н. Инновации как движущий элемент социально - экономического развития регионов // Научно - методический журнал Концепт. – 2014. – Т.20. – С. 1271 - 1275.

2. Прохорова В.В., Хачатурова М.С. Кластеры в развитии экономики территории // Экономическое развитие России на современном этапе. – Краснодар. - 2010. - С. 136 - 141.

3. 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.

© Черненко Д.И., Коломыйц О.Н., 2016

УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Человеческий капитал и человеческий фактор занимают ведущее место в системе развития каждой организации, поэтому является главным источником, порождающим фактор неопределенности. Поведение человека слишком сложно, чтобы его действия можно было втиснуть в привычные схемы системного анализа, теории принятия решения и представить в виде алгоритмов управления [1, с110]. В 2014 - 2016 г.г. автором было проведено комплексное сравнительное исследование предприятий железнодорожной отрасли России, цель которого заключалась в выявлении возможных кадровых рисков, необходимых для их минимизации и построения эффективной системы управления трудовым поведением персонала. В частности проведен сравнительный анализ эксплуатационного локомотивного депо Красноярск–Главный и депо Иркутск–Сортировочный, рассмотрены качественные и количественные характеристики персонала, представлен технологический процесс работы локомотивных бригад и выявлены общие для предприятий кадровые риски. Гипотеза автора, заключающаяся в том, что эффективность управления трудовым поведением персонала напрямую зависит от внедрения технологии анализа кадровых рисков, нашла свое подтверждение.

Проанализировав отчеты отказов технических средств по системе КАСАНТ в Иркутске–Сортировочном было зафиксировано 2 события и 10 случаев отказов технических средств. Из 10 случаев отказов технических средств 1 и 2 категории в эксплуатационном локомотивном депо Иркутск–Сортировочный 1 случай произошел из - за нарушения локомотивной бригадой инструкции ЦТ - ЦВ - ЦЛ - ВНИИЖТ - 277, 3 случая из за низких технические знания локомотивной бригады, 2 случая нарушения локомотивной бригадой инструкции ЦТ - 685 и 4 по техническим причинам, не зависящим от действий локомотивной бригады. По итогам работы можно сделать вывод, что отказы технических средств принятые за эксплуатационным локомотивным депо происходили из - за низких технических знаний со стороны локомотивных бригад, а также из - за нарушений инструкции ЦТ - 685, в части приемки локомотива.

Проанализировав отчеты отказов технических средств в эксплуатационном локомотивном депо Красноярск–Главный был зафиксирован 21 случай отказов технических средств из них 5 случаев по вине локомотивных бригад. Отказы технических средств происходили из - за нарушений локомотивной бригадой инструкции, по невнимательности, по причине нехватки опыта и навыков поведения в нестандартных ситуациях, а так же в 2 случаях при сдаче локомотива бригада не сделала запись в журнал ТУ - 152 о неисправностях в пути. По результатам проведенного анализа на исследуемых предприятиях за отчетный период выявлены случаи отказов технических средств по вине локомотивных бригад. Локомотивные бригады систематически забывают вносить записи в бортовые журналы ТУ - 152, в основном это бригады, в состав которых входят опытные машинисты, которые работают не первый год.

В процессе исследования работы предприятий были выявлены следующие общие кадровые риски:

- отсутствие записей в бортовом журнале ТУ - 152 о неисправностях во время пути, что может привести к аварии или крушению, если принимающая локомотивная бригада отнесется халатно к приему локомотива и выйдет в рейс;

– нарушение локомотивной бригадой инструкции ЦТ - 685 по техническому обслуживанию электровоза, инструкции ЦТ - ЦВ - ЦЛ - ВНИИЖТ - 277, что может привести к аварии;

– недостаток опыта и навыков поведения в нестандартных ситуациях, что в свою очередь способствует риску возникновения аварии.

Стоимость одной минуты простоя пассажирского поезда составляет 547 рублей, грузового 864 рубля, а на устранение последствий аварии или крушения поезда понадобится от 500 млн. рублей. Для минимизации выявленных рисков были предложены мероприятия, которые заключаются в расширении возможностей системы КАСАНТ с целью автоматизации процесса приемки локомотива. Для чего представляется необходимым разработать дополнительное программное обеспечение для системы КАСАНТ и установить его на локомотивы. Программное обеспечение призвано автоматизировать процесс проверки локомотива и подготовить его к рейсу путем последовательных автоматически фиксированных производственных процедур, необходимых для получения разрешения на выход в рейс.

В виду того, что локомотивные бригады не обладают должным опытом поведения в нестандартных ситуациях, целесообразно производить специализированное обучение с помощью специальных учебных тренажеров (имитация локомотива), которые позволяют отрабатывать приемы управления железнодорожным транспортом в нестандартных ситуациях и при этом избежать всех тех рисков, с которыми сопряжено обучение на оригинальных транспортных средствах. Предложенные мероприятия рентабельны и позволяют полностью исключить кадровый риск невыполнения какого-либо из процессов при проверке локомотива, выход локомотива в рейс с неисправным оборудованием. Система имитационного обучения локомотивных бригад позволяет прорабатывать сложные участки пути и поможет машинистам отработать навыки реагирования в нестандартных, рискованных и опасных ситуациях.

Список использованной литературы:

1. Заиграева М.А., Черных А.Б. Влияние личностных характеристик членов коллектива на эффективность управления групповыми процессами и социальную стабильность организации / Вестник российского университета дружбы народов №3 2015 г. с 105 - 114

© Черных А.Б., 2016

Чурсинов В.А., Студент 2 курса
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, РФ

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ РИСКОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В 2015 - 2017 ГГ.

Сбалансированность – это основная задача при составлении государственного бюджета. В благоприятный период происходит увеличение расходов, это связано со стабильностью налоговых поступлений в бюджет. Но если наблюдаются кризисные явления в мире или в отдельно взятой стране, то аналогично снизить расходы проблематично. Несоответствие доходов и расходов бюджета побуждает дефицит государственного бюджета. В современной реалии возможно осуществлять прогноз экономической ситуации в той или иной стране, благодаря научно - подтвержденным экономическим законам.

Основополагающей задачей экономической политики страны является формирование сбалансированного бюджета, и решение проблем дефицитного бюджета. В современной мировой экономике очень большое количество государств с дефицитом бюджета [2].

В зависимости от стабильности экономики страны и внешних факторов, которые влияют на экономику, бюджет могут принимать на несколько лет или ежегодно. При составлении бюджета на несколько лет обычно используют принцип скользящей «трехлетки» или «пятилетки». Отметим, что данный принцип до кризиса был внедрен и в бюджетную систему РФ, однако в посткризисной экономике планирование проводится на ежегодной основе. Основным источником доходов являются налоги, которые администрируются федеральной структурой – федеральной налоговой службой.

Несбалансированность бюджета влияет на экономику. Так, профицит означает неэффективность финансовой политики и отсутствие возможности эффективно решать задачи по определению направлений развития государства, требующих дополнительного финансирования (таблица 1).

Таблица 1. Профицит бюджета в РФ с 2006 по 2014 год [2]

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доход	6,15	11,3	15,9	22	24,2	34,2	51,2	62,7	76,8
Расход	6,69	10,3	13,2	20,5	23,5	27,4	35	42,8	59,8
Дефицит (-) профицит (+)	0,5	1	2,7	1,5	0,7	6,9	16,2	19,9	17

В этом случае профицит будет направлен на погашение внешнего долга или на создании специальных фондов. В 2006 г. в РФ был создан стабилизационный фонд, который накапливал в себе средства от «Сверхдоходов» нефтегазовых компаний, в последствии он был разделен на фонд национального благосостояния и резервный фонд, в 2009 г. резервный фонд послужил «смягчающей подушкой» для экономики государства во время мирового финансового кризиса. Обратной проблемой является дефицитный бюджет. В современном мире не практически ни одного государства, которое бы не столкнулось с бюджетным дефицитом.

Проанализировав базовые макроэкономические показатели можно сделать вывод, что вероятность сбалансированности бюджета России в 2015 - 2017 гг. минимальна. Этому способствует ряд причин:

1. На 2015 год политика государства направлена на сокращение государственных расходов (рисунок 4), а это носит отрицательный характер в ситуации рецессии.

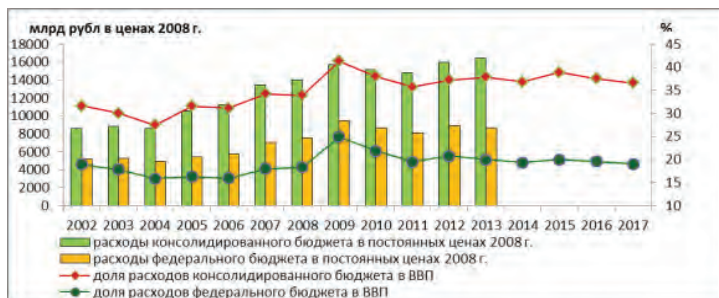


Рисунок 4. Государственные расходы, в % к ВВП и в постоянных ценах 2008 г [1].

2. Увеличение расходов на оборону (рисунок 5). Это вызвано следующим:

- в 2012 году был назначен новый министр обороны и была разработана новая концепция развития оборонного ведомства, в которой расходы были увеличены на 32,8 % в 2015 году.
- нестабильная ситуация на границе России, ведение боевых действий на Украине.
- импортозамещение – это потребует увеличение затрат на восстановление разрушенной структуры оборонной промышленности.

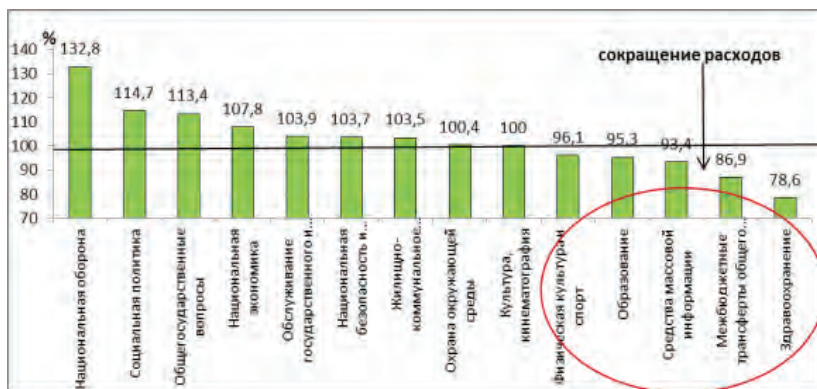


Рисунок 5. Отношение государственных расходов 2015 года к государственным расходам 2014 года по разделам бюджетной классификации [3].

3. Произошло сокращение расходов гуманитарной сферы. Изменилась динамика вложений на физическую культуру и спорт, образование, СМИ и здравоохранение (рисунок 6).



Рисунок 6. Структура расходов федерального бюджета в 2015 году по разделам, в % [3].

4. Принятый Бюджет не отображает сложившуюся экономическую ситуацию в стране, и также не включает расходы на запланированную компанию по импортозамещению. Так, например, программа импортозамещения должна была разработана для сельского хозяйства, но в реалии в анализируемый период запланировано сокращение расходов на сельское хозяйство, их доля в общем бюджете всего 0,3 % .

5. Расходы закрытой части бюджета заложены в размере 983 млрд, в общем объеме их доля увеличена на 20 % по сравнению с прошлым периодом, это больше 6 % . Эти расходы запланированы для таких секторов как: национальная оборона, безопасность и правоохранительная деятельность.

Среднее значение темпов роста по разделам расходов колеблется от - 10 % до +10 % , однако в то же время выделяется ряд статей, финансирование которых претерпело существенные изменения (рисунок 7). Больше всего пострадали дошкольные заведения, молодежная политика и здоровье детей. Новый объем их финансирования - это всего 10,3 % и 11,7 % к уровню текущего года, то есть они сократились в 9,7 и 8,5 и раз соответственно. Подготовкой к этому стали прошедшие реформы по дошкольному образованию, принятый закон «Об образовании в Российской Федерации», который фактически уничтожил общедоступность муниципальных детских садов полного дня.



Рисунок 7. Статьи расходов с наибольшим и наименьшим приростом в 2015 году [3]

1.12.2014 г был принят закон N 384 - ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов». Бюджет на 2015 год несет в себе огромное количество рисков неисполнения ряда ключевых показателей. Мы видим, что происходит увеличение зависимости бюджета от нефтегазовых доходов и это только усилит степень его нереализации. В данном параграфе мы проанализируем все риски, которые могут повлиять на государственный бюджет 2015 года и плановые 2016 - 2017 года [3].

Анализируя оценки различных экспертов, которые подготовили заключение на проект бюджета, можно сделать вывод, что принятый закон структурно не может оказать содействие экономическому росту в стране в анализируемый период.

Автором были выделены наиболее актуальные внешние и внутренние риски, к ним относятся:

1. Не сформировано детального плана расходования доходов от экспорта нефти и газа, это оказывает большое влияние на уровень инфляции, курс валюты, организацию резервов Правительства и т.д.

2. Не сформирована стратегия по социальному и пенсионному обеспечению, есть необходимость в расчете использования всех средств и в разработке программ развития, для более эффективного вложения средств.

3. Дефицит Пенсионного фонда РФ.

4. Содействие в расширении зоны влияния государственных корпораций.

5. Отсутствие программ развития для финансового сектора страны (банки, фонды, банки развития).

6. Не сформирована эффективная курсовая политика, опирающаяся на внешние источники финансирования.

7. Понижение общего размера страховых платежей по уровню ниже 28 % , что увеличивает риски бюджетной несбалансированности.

8. Увеличение размера страхового взноса до 34 % отрицательно повлияет на деятельность предприятий страны, особенно это касается малый бизнес.

9. Осуществление запланированных мер в области налогообложения может привести к установлению низкой заработной платы, а также послужить усугублению ситуации с теневыми формами оплаты труда.

10. Примерно 40 % бюджета сформировано за счет нефтегазовых доходов, это может привести к тому, что любые ощутимые скачки на рынке ресурсов обернутся ощутимым усилением финансовой напряженности.

11. Только лишь 700 крупнейших предприятий страны формируют половину всех доходных поступлений в бюджет, а их деятельность напрямую зависит от мировой экономической ситуации.

12. На федеральном уровне сконцентрирована основная часть доходов и расходов.

Проанализировав основные макроэкономические параметры, можно сделать вывод, что возможность исполнения бюджета в заложенных объемах минимальна. Но все, же сам проект, несомненно, свидетельствует о положительных тенденциях в области государственного управления.

Список использованной литературы

1. Тишутина О.И., Михайлов А.В. Бюджетные расходы: вопросы эффективности, результативности и разработка системы показателей оценки // Проблемы современной экономики

2. Кривошапко Ю. Брак по расчетам — URL: <http://www.rg.ru / 2013 / 12 / 16 / programmsite.html>

3. Официальный сайт министерства финансов Российской Федерации <http://minfin.ru/>

© Чурсинов В.И., 2016

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО

Начиная с конца прошлого века, весь мир охвачен процессом глобализации, и вопрос об ее влиянии остается актуальным по сегодняшний день. Глобализация представляет собой процесс всемирного экономического, политического и культурного объединения, который обеспечивает мировое разделение труда, миграцию денежных, производственных и человеческих ресурсов, а также сближение национальных культур. Глобализация – прогрессивное и противоречивое явление. Как социокультурный процесс, она противоречива по своей природе, и было бы неверным выделить позитивный или отрицательный потенциал, скрытый в этом явлении. Прогрессирующими достижениями процессов глобализации являются развитие мировой экономики, усиление международного разделения труда, свободное движение капитала и технологий из одних регионов в другие, сближение народов, предотвращение военных действий. [1,с.69] Современная глобализация характеризуется унификацией и стандартами потребления, в силу чего власть переходит от национального государства к рынкам, что создает условия для формирования единого экономического пространства. Трансформация российской экономики и активная интеграция в глобальное экономическое пространство требуют переосмысления некоторых положений экономической теории. Можно выделить факторы или предпосылки, которые определяют процесс глобализации:

– производственный и технический факторы, заключающиеся в резком возрастании масштабов производства, международных форм его осуществления, стандартизации товаров, в качественном изменении уровня средств связи и транспорта, обеспечивающее повышение скорости распространения услуг и товаров;

– экономический фактор - небывалая до сих пор централизация и концентрация капитала, выходящая за пределы национальных границ и приобретающая всемирный характер, формирует единое рыночное пространство;

– информационный фактор заключается в радикальном изменении способов делового общения, обмена финансовой и экономической информацией, что создает условия для эффективного и своевременного решения коммерческих, научно - технических задач, причём не хуже, чем это происходит в отдельной стране;

– научно - технологический фактор определяется экономической выгодой применения достижений в научно - технологической сфере лидирующих в определенных областях государств для их ускоренного внедрения с наименьшими затратами;

– социологический фактор проявляется в уменьшении роли традиций и привычек, социальных обычаев и связей, в преодолении национальной ограниченности, в результате повышается мобильность людей в психологическом, территориальном и даже духовном смысле, что оживляет международную миграцию;

– политический фактор выражается в снижении жесткости границ государств, в предотвращении конфликтов и военных действий между государствами, обеспечении большей свободы перемещения граждан, капиталов, услуг и товаров;

– экологический фактор обуславливает объединение усилий международного сообщества, координацию ресурсов и предпринимаемых действий в разных сферах жизни в современном мире, предотвращению глобальных проблем и сохранению исчезающих видов животных.[2,с.7]

Можно условно сгруппировать виды глобализации, определяющие сферы и масштабы распространения:

– Политическая глобализация. Характеризуется распространением по миру единого политического господства, полномочий и формы правления. Слабеют границы государств ,а вместе с ним и их суверенитет. Так мы можем наблюдать взаимные контакты между странами и отсутствие разногласий между ними, но при этом ослабление политической силы национального государства.

– Экономическая глобализация. Здесь есть свои достоинства и недостатки. Формирование международного рынка приносит выгоду странам. Но многие мировые финансовые организации выдают кредиты странам только при условии проведения специальных экономических реформ в стране - заемщике. Кроме того, международные экономические организации не ограничиваются консультативными функциями, вводя нормативы стандартов ведения хозяйства и влияя на общую экономическую политику. Так, например, Всемирная торговая организация в процессе формирования единого мирового торгового пространства унифицирует таможенные пошлины и торговые правила.

– Правовая глобализация. Международное право преобладает над национальным законодательством, создавая противоречия в законодательной базе. При этом международно - правовые нормы имеют свои недостатки, являются рекомендательными и не могут применяться везде. Однако уголовная полиция «Интерпол», охватывающая 140 государств, давно доказала свою эффективность.

– Культурная глобализация охватывает деятельность государств в сфере образования, науки, культуры, спорта.

Одним из главных условий глобализации является быстрый прогресс и сопутствующие этому распространению новейшие информационные технологии. Сегодня в мире самый дорогой продаваемый товар – это информация. Массовые коммуникации, включая Интернет, телевидение и спутниковую связь, обеспечивают эффективное и своевременное решение сложившихся проблем, взаимосвязь во всем мире вне зависимости от места нахождения, общение между людьми, невзирая на языковой барьер, заключение сделок, обмен мнений и идей и многое другое. Глобализация повышает уровень информационной коммуникабельности общества. На сегодняшний момент возрастает интенсивность международных связей, экономического, научного, образовательного и культурного сотрудничества, что способствует развитию слаборазвитых стран и регионов. Одним из главных достижением следует считать повышение доступности качественного образования, развитие разносторонней личности и увеличение количества высококвалифицированных специалистов. [3,с.69] Кроме этого, благодаря глобализации в современном мире происходит формирование новой информационной культуры общества. Наличие информационной культуры очень важно для внедрения новых технологий, ведь

только те новации, которые изначально были восприняты культурой, будут иметь значение для развития социума. Культурная глобализация сближает деловую и потребительскую культуры разных стран мира, предполагает употребление языков международного общения и активное использование Интернета, с помощью которого можно осуществлять получение информации и общение между людьми. [2,с.12] Однако одной из опасностей, которые глобализация несет в себе, является подавление национальных культур и индивидуальных качеств народов, вследствие чего может произойти формирование мировой цивилизации. Развитие средств массовой информации увеличивает возможность влияния на сознание людей всего мира, опираясь на телевидение, кино, глобальную сеть, манипулировать сознанием общества, тем самым создавая опасность нивелирования человеческой личности, использование групп людей в различных политических процессах. Подобное положение включает в себе, в первую очередь, опасность для мирового сообщества, так как появляются условия и перспективы установления духовного тоталитаризма.[3,с.331] Примером может служить Голливуд. Голливудские фильмы оказывают влияние на людей всего мира, подрывая личностные идеалы, навязывают заложенные в фильмах мысли, тем самым влияя на мировоззрение общества с самого раннего возраста. Также одной из важных проблем глобализации является проблема информационного неравенства между людьми, странами и регионами. Эта проблема носит не только глобальный экономический, геополитический и социальный, но и культурологический характер. Использование человеком преимуществ, представленных новыми технологиями и средствами информатики, определяется, в первую очередь, уровнем экономики страны, но также напрямую зависит от уровня образованности и лингвистической культуры общества, его направленности на новое информационное развитие современной цивилизации. [3,с.26] Объединение государств улучшает торгово - экономические отношения, экспорт и импорт, тем самым повышает уровень жизни людей, увеличивает ассортимент продуктов на внутренних рынках, но, с другой стороны, страдает местное производство, падает конкурентоспособность отечественных производителей, происходит закрытие предприятий и увеличивается безработица, что способствует разрушению национального государства и падению уровня жизни населения. Свободная миграция аналогично лишает местное население рабочих мест, хоть и дает возможность выезда населения за черты страны.[4,с.45]

Таким образом, глобализация является мощным прорывом и вместе с тем способна загонять государства в тупик, представляя опасность для их суверенитета, для этноса и национальных культур народов. В условиях современного этапа глобализации возникает необходимость формирования нового понимания экономического пространства, связанного с особенностями различных трансформационных и цивилизационных процессов.

Образуя две стороны одной монеты, глобализация ведет к сближению людей, государств, народов и открывает им новые возможности развития, служит повышению интеллекта нации, усовершенствует мышление и образ жизни, с одной стороны, но при этом, с другой стороны, глобализация распространяет такие явления как терроризм и экстремизм, уничтожение национальных культур, упадок отечественного производства, техногенные катастрофы и национализм. В связи с этим, глобализация как международное

явление является следствием проблем, которые не находят решения на государственном уровне отдельных стран и выводит их на уровень мирового масштаба.

Список используемой литературы:

1. Сундуков Р.В. Глобализация и проблемы регулирования в современной культуре // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Социальные науки, 2007, № 2 (7)
2. Пфаненштиль И.А. Современные процессы глобализации и геополитические последствия: социально - философское осмысление: монография / И.А.Пфаненштиль. – Красноярск: Сиб. федер. ун - т, 2013. - 352 с.
3. Актуальные проблемы глобалистики и геополитики / под общей редакцией Пфаненштиля И.А Яценко М.П.–Красноярск, 2012. – 338 с
4. Бауман З.Глобализация. Последствия для человека и общества / Пер. с англ. — М.: Издательство «Весь Мир», 2004.— 188с.

© Шабалина А.С., 2016

Шайхутдинова Д.Р., преподаватель
кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит»
института экономики и управления
БУ ВО ХМАО - Югры «Сургутский государственный университет»,
г. Сургут, Российская Федерация
Дибеева М.Р., студентка 4 курса
института экономики и управления
БУ ВО ХМАО - Югры «Сургутский государственный университет»,
г. Сургут, Российская Федерация

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ: СУЩНОСТЬ, ВОЗМОЖНОСТИ, РИСКИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ

Финансовая система государства не является перманентным состоянием – она получает развитие с трансформацией ее звеньев. В отечественной школе один из звеньев финансовой системы составляют финансы коммерческих организаций, и в частности, коммерческие банки, которые на сегодняшний день апробируют новый вид деятельности – исламский банкинг.

Исламский банкинг, по мнению М.Р. Таштамирова, способ ведения банковских дел, который согласуется с религиозными исламскими принципами финансирования (соответствует шариату) [9].

Особенностями исламского банкинга можно назвать следующее:

1) Способ получения прибыли – в связи с запретом на ростовщические операции, исламские банки извлекают инвестиционный доход от финансовых операций только на условиях разделения (соучастия) рисков с клиентом [7];

2) Запрет на финансирование определенных секторов экономики (игорный бизнес, производство свинины, алкогольной продукции и др.);

3) Запрет на сделки с условиями неопределенности, спекуляции [10];

4) «Условия проведения финансовых сделок на основе реальных активов или операций с данными активами» [2];

5) Прозрачность депозитных сделок и разделение прибыли от инвестиционного дохода от таких финансовых ресурсов между банком и вкладчиком [7].

Основными методами исламского финансирования являются:

– мудараба – инвестирование на условии «безусловного долевого участия в совокупной прибыли, полученной от реализованного проекта»;

– ширкат – принцип пропорционального распределения прибыли и убытка с учетом доли капитала инвестора в реализованном инвестиционном проекте;

– мушарака – совместное ведение бизнеса с паритетным долевым участием в капитале [8];

– амана – «ответственное трастовое хранение привлеченных банком средств без права распоряжаться непосредственно самим предметом траста» [6];

– мурабаха – торговые сделки, основанные на принципе солидарного деления полученной выручки от реализации между участниками (в т.ч. доли участников могут быть заранее установлены и зафиксированы);

– иджара – по своей сути похож на лизинг – подразумевает долговое сотрудничество с последующим правом передачи (присвоения) собственности дебитору [8];

– иджар ва – иктина – особое лизинговое соглашение, согласно которому «клиент получает право выкупить ранее взятые в аренду оборудование, строения и другие объекты и вступить в законные права собственности на них в тот момент, когда кумулятивно накапливаемые арендные платежи (выплаты) достигнут уровня, соответствующего ранее согласованной между контрагентами продажной цене объекта данного лизингового соглашения» [11];

– истисна – инвестирование банком в производство «при установленном вкладе, который делает в производство клиент – заемщик; его вклад в производство обычно рассчитывается на базе ранее согласованной с банком продажной цены производимого заемщиком оборудования или промышленной продукции» [7];

– кард – аль – хасан – займ, уплата процентов за пользование кредитными ресурсами по которому не установлена (уплате подлежат только расходы за расчетное (техническое) обслуживание по использованной части кредитной линии) [8].

Значение исламского банкинга в России нельзя недооценивать, ведь он потенциально может стать одним из импульсов повышения ее инвестиционной привлекательности для исламских стран (контрагентов - мусульман). М. Яндиев посчитал объем таких потенциальных инвестиций в российскую экономику: «золотовалютные резервы стран ОИС составляют примерно 2 трлн. долларов (половина из них приходится на Саудовскую Аравию), стоимость активов суверенных фондов – 2,1 трлн. долларов. В порядке диверсификации часть этих средств (по самой скромной оценке, 1 - 3 % , или около 100 млрд. долларов) может быть вложена в российские суверенные сукук. Для сравнения: в настоящее время РФ в среднем за год размещает еврооблигаций на сумму не более 10 млрд.

долларов. При этом объём средств, которые частные инвесторы из стран Персидского залива и Юго - Восточной Азии готовы вложить в исламские финансовые инструменты, оценивается в 400 - 500 млрд. долларов. Из них лимит для Российской Федерации может быть установлен оценочно до 10 % . Таким образом, потенциальные инвестиции в Россию могут составить 150 млрд. долларов» [11].

Востребованность и эффективность функционирования исламского банкинга подтверждается его широким географическим распространением. Исламский банкинг является частью финансовых систем не только мусульманских стран (ОАЭ, Кувейт, Иран, Пакистан, Судан, Малайзия, Египет, Саудовская Аравия и др.), но и развитых и развивающихся стран (Великобритания, США, Германия, Франция, Турция, Малайзия, Дания, Австралия, Азербайджан, Киргизия и др.) [5].

Также одной из причин интереса научного сообщества к исламскому банкингу определен его устойчивостью в условиях финансового кризиса (ведь финансовый кризис 2008 года практически не повлиял на состояния финансов исламских банков) [4].

Кроме того развитие исламского банкинга в России приобретает особую актуальность ввиду необходимости замещения западного финансирования, обусловленной политическими столкновениями и нестабильностью финансовых взаимоотношений с рядом европейских стран [3].

Также, можно предположить, что исламские финансовые институты и инструменты как наименее подверженные воздействию со стороны спекулянтов, могут удовлетворить потребность российской банковской системы в модернизации финансового рынка для противодействия высокой волатильности курса национальной валюты (рубля) и долларизации российской экономики.

Немаловажно отметить и существующий спрос внутреннего рынка, ведь в России, по данным социологических опросов и выборочных исследований этнического состава конфессиональных общин, проживают около 10 % населения страны [1].

Определив возможности исламского банкинга для российской финансовой системы, рассмотрим его потенциальные риски.

Исламский банкинг, как и любая финансовая деятельность, сопряжен с определенными рисками.

П.В. Трунин, М.В. Каменских и М. Муфтяхетдинова выделили следующие риски исламских финансовых институтов.

Во - первых, следует сказать, что совокупные риски, характерные традиционной банковской системе в исламском банке больше. Это объясняется тем, что традиционные механизмы контроля над инвестиционной деятельностью в исламских банках отсутствуют из - за участия вкладчиков в финансовых результатах исламских финансовых институтов и соответствующего переложения «части рисков с исламских банков на вкладчиков».

Во - вторых, исламские банки часто при инвестировании предпринимательских проектов не требуют залогового обеспечения, что, в свою очередь, может стимулировать недобросовестного заемщика к оппортунистическому поведению. Так как по договору мудароба банк имеет право требовать возврата основного долга только в случае успешности реализованного проекта клиент может постараться скрыть доход (его часть) от банка.

В - третьих, договора, не предполагающие участия вкладчика в прибыли и убытках тоже не лишены рисков. К примеру, договор бай саям (покупка с отложенной поставкой) подвергают исламские банки как кредитным рискам, так и ценовым рискам, поскольку банки соглашаются купить товар в будущем, осуществив расчеты в настоящий момент. Аналогичные риски касаются контрактов типа иджара. В них, в отличие от обычных лизинговых контрактов, банки не имеют возможности переложить значительную часть рисков, связанных с владением имуществом, на арендатора, поскольку арендуемые активы должны быть отражены в балансе банка в течение всего срока аренды. Другие специфические риски, присущие исламским банковским операциям, возникают из - за особой природы инвестиционных депозитов, основная сумма и проценты по которым не являются гарантированными, что значительно увеличивает риск недобросовестного поведения. Дело в том, что вкладчики, использующие инвестиционные депозиты, не имеют таких прав, которые имеют владельцы акций в обычных инвестиционных компаниях, но несут такие же риски. В наибольше мере это касается вкладчиков в модели двухсторонней мударабы, при которой корпоративное управление становится более сложным, что создает предпосылки для появления избыточных рисков. Еще одна угроза стабильности исламской банковской системе связана с отсутствием стандартизации исламских банковских продуктов, так как предлагаемые исламскими банками услуги весьма разнообразны. Кроме того, постоянно появляются новые продукты, основанные на принципе участия вкладчика в прибыли и убытках. В таких условиях стандартизация исламских финансовых инструментов является непростой задачей.

Стоит также отметить, что исламские банки по сравнению с традиционными располагают меньшим количеством инструментов, которые могут быть использованы для хеджирования рисков. Запреты шариата против рыбы (процентные платежи) и некоторые вопросы исламской юриспруденции, касающиеся интерпретации гарара (чрезмерный риск), приводят к тому, что многие инструменты хеджирования, основывающиеся на общепринятых механизмах, таких как опционы, фьючерсы и форварды, исламским банкам на современном уровне развития недоступны [6].

Существуют и мнения о социальной опасности системы исламского банкинга. Так, Т. Куран заявил о большом политическом влиянии исламской деятельности и выразил беспокойство о том, что исламизация банковской сферы выльется в итоге в исламизацию остальных сфер. Также этим автором называются опасения о финансировании с помощью исламских финансовых институтов терроризма [2].

В отношении сказанного мы придерживаемся позиции Р.И. Беккина: «Говорить в такой ситуации о влиянии исламских финансовых институтов, чья доля в финансовом секторе мусульманских стран как правило не превышает 5 % , на формирование экономической политики государства, не справедливо. Весьма спорно и утверждение о том, что успешная исламизация отдельной сферы практически гарантирует успех в исламизации остальных областей». Кроме того автор апеллировал тем, что контроль со стороны регулирующих органов над исламскими банками больше, чем обычных. Что Р.И. Беккин проиллюстрировал фактом «Исламским банкам и другим исламским финансовым институтам зачастую бывает проще получить лицензию на Западе, чем в некоторых мусульманских странах» [2].

Обвинения в финансировании исламскими финансовыми организациями деятельности фундаменталистских политических партий и организаций, стремящихся ограничить социальные, экономические и культурные отношения между мусульманами и немусульманами безосновательны. В исламском банкинге нет запретов на его использование немусульманами. Более того, некоторые исламские финансовые институты позволяют немусульманам получать денежные средства и благотворительную помощь [2].

Если же говорить не о рисках, а скорее о проблемах реализации исламского банкинга в России, то стоит выделить следующие:

- 1) проблемы психологического принятия исламского банкинга (исламофобия, настороженное отношение к новым финансовым продуктам);
- 2) низкая финансовая грамотность населения (потенциальных отечественных потребителей исламских финансовых услуг и поставщиков таких услуг как среди профучастников, так и финансовых властей) [1];
- 3) недостаток в РФ собственных шариатских экспертов мирового уровня;
- 4) отсутствие осознанного спроса на исламские финансовые продукты даже со стороны исламской части населения РФ;
- 5) проблема финансового обеспечения развития исламского банкинга в РФ;
- 6) проблемы правового обеспечения исламского банкинга (отсутствие института защиты прав исламских инвесторов; двойное налогообложение исламских финансовых продуктов и необходимость уточнения бухгалтерского учёта и др.) [7].

Подводя итог исследования, хотелось бы сказать, что внедрение исламского банкинга в российскую финансовую систему до сих пор является дискуссионным вопросом, представляя как возможности, так и риски для нее. Однако, несмотря на существующие риски и проблемы нельзя недооценить реальное возрастание влияния исламских финансов в современном мире на систему мирохозяйственных связей, международные экономические отношения и мировое хозяйство в целом и их потенциальные возможности для развития экономики России.

Список использованной литературы

1. Атаев, М.Д. Развитие системы исламского банкинга в России и за рубежом [Электронный ресурс] / М.Д. Атаев // Educatio. – 2015. №7(14) - 1. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-sistemy-islamskogo-bankinga-v-rossii-i-za-rubezhom> (Дата обращения: 22.05.2016).
2. Беккин, Р. И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития [Электронный ресурс]: Автореф. дисс. докт. ... экон. наук / Р.И. Беккин. – М., 2009. – 48 с. – URL: http://www.inafran.ru/sites/default/files/page_file/Avtoreferat%20Bekkin.pdf (Дата обращения: 22.05.2016).
3. Бикалова, Н.А. Исламские финансы, банкинг и поддержка НКО [Электронный ресурс] / Н.А. Бикалова, А.В. Федосеева // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке. – 2015. – №9. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/islamskie-finansy-banking-i-podderzhka-nko>.
4. Гилязева, Е.Э. Анализ тенденции роста совокупных активов исламского банкинга [Электронный ресурс] / Е.Э. Гилязева // Инновационная наука. – 2015. – №6 - 1. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-tendentsii-rosta-sovokupnyh-aktivov-islamskogo-bankinga>.

5. Данченко, Е.А. Развитие рынка банковских продуктов на основе исламского банкинга [Электронный ресурс]: Автореф. дисс. канд. ... экон. наук / Е.А. Данченко. – Ростов н / Д, 2015. – 25 с. – URL: <http://rsue.ru/avtoref/DanchenkoEA/avtoref.pdf>.

6. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития [Электронный ресурс] / П.В. Трунин, М.В. Каменских, М. Муфтяхетдинова. – М.: Институт экономики переходного периода, 2008. – 67 с. – URL: <http://www.iep.ru/files/text/usaid/islam-banking.pdf> (Дата обращения: 20.05.2016).

7. Нефедов, М.Д. К вопросу об исламском банкинге России [Электронный ресурс] / М.Д. Нефедов // Альманах современной науки и образования. – 2013. – №4 (71). – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ob-islamskom-bankinge> (Дата обращения: 20.05.2016).

8. Судин, Х. Исламская финансовая и банковская система: Философия, принципы и практика [Электронный ресурс] / Х. Судин, В.В. Азми. – Казань, «Линова - Медиа», 2012. – 536 с. – URL: https://vk.com/doc46058951_379138124?hash=b2e83f5498e14228ef&dl=581d0c869973a6050 (Дата обращения: 12.05.2016).

9. Таштамиров, М.Р. Краткая история становления исламского банкинга и перспективы развития в России [Электронный ресурс] / М.Р. Таштамиров, Э.Р. Саралиева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – №11 - 3. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kratkaya-istoriya-stanovleniya-islamskogo-bankinga-i-perspektivy-razvitiya-v-rossii> (Дата обращения: 12.05.2016).

10. Хусейнова, Д. К. Теоретические основы исламского банкинга [Электронный ресурс] / Д.К. Хусейнова, М.К. Хусаинов // Бизнес в законе. – 2012. – №3. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-islamskogo-bankinga> (Дата обращения: 12.05.2016).

11. Яндиев, М. Формирование индустрии исламских финансов в России [Электронный ресурс] / М. Яндиев // Рынок ценных бумаг. – 2014. – 10. – URL: <http://islamic-finance.ru/board/11-1-0-42> (Дата обращения: 20.05.2016).

© Шайхутдинова Д.Р., Диббаева М.Р., 2016

Шепелев Д.Р.,

Студент 2 курса

кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности
ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский Федеральный Университет»

г. Ставрополь, Российская Федерация

Чемоданова Е.В.,

к.э.н., доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности

ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский Федеральный Университет»

г. Ставрополь, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

В настоящее время Российская Федерация переживает непростую экономическую ситуацию. Поэтому актуальной проблемой на сегодняшний день является развитие малого бизнеса, повышение его значимости в экономической жизни общества. Малый бизнес обеспечивает как социально - экономическую стабильность, так и более глобальную –

политическую, смягчая последствия структурных изменений и внося крупный вклад в развитие различных субъектов России.

Вообще вклад малого предпринимательства достаточно велик в хозяйственную деятельность любой страны. Он способствует быстрому насыщению рынка товарами и услугами, расширению конкуренции, уменьшению безработицы, придает рыночной экономике необходимую гибкость, при этом затраты государства на становления малого предпринимательства минимальные.

Малый бизнес является стержнем экономики большого количества крупных стран мира. Это та область, в которой человек может реализовывать свой творческий, научный, производственно - конструкторский потенциал так как именно идеи и разработки малого предпринимательства являются началом полезных товаров и услуг крупнейших корпораций. Любой крупный бизнес начинается с малого [2].

В конце 20 века Россия переживала глобальный кризис экономики. Крах централизованной экономической системы, образование новых территориальных границ, возникших в связи с распадом СССР, повлекло за собой разрыв действовавших ранее экономических связей. В первую очередь это сказалось на крупных предприятиях. В результате этого большинство предприятий вынуждены были либо объявить о своем банкротстве или значительно сократить свои производственные мощности. Низкий уровень промышленного производства и платежеспособного спроса, дорогие кредиты, не конкурентоспособность отечественных товаров отсутствие как внутренних, так и внешних источников инвестиций способствовало возникновению таких нетипичных для ранее существовавшей экономики явлений, как инфляция и безработица.

Сегодня развитие малого предпринимательства в России по - прежнему имеет ряд проблем [4]. Среди них основными являются:

1. Недостаточный уровень подготовки кадров для ведения малого бизнеса.
2. Затруднения в привлечении кредитных ресурсов ввиду отсутствия необходимого имущества, которое может быть использовано в качестве залога.
3. Препятствия, которые возникают после искажения в контрольной и распорядительной функций органов исполнительной власти. Данные препятствия выражаются в частых проверках, сложности процессов регистрации и др.
4. Отсутствие инфраструктуры, которая необходима для оказания консультативной помощи по различным вопросам.
5. Необходимость ведения двойного учета одних и тех же объектов из - за различий в обязательных требованиях бухгалтерского и налогового законодательства.

На сегодняшний момент темпы роста малого предпринимательства в России увеличиваются. Однако, несмотря на успехи, достигнутые в развитии малого инновационного предпринимательства, в современной России этот важнейший сектор экономики не оказывает столь существенного влияния на социальное и экономическое развитие общества, как в других странах [3].

Малое предпринимательство, с точки зрения мирового опыта, следует рассматривать как один из эффективных направлений активизации инновационной деятельности в промышленной, химической, нефтяной и других отраслях.

Развитие малого предпринимательства в научно - технической и инновационной сферах деятельности имеет достаточно перспектив для развития, однако имеет ряд проблем. Во -

первых, отсутствует кадровый потенциал в инновационной деятельности, отсутствует высококвалифицированный и конструкторский персонал из-за отсутствия должной подготовки кадрового потенциала, необходимого для создания российской экономики более высокого технологического уклада. Во-вторых, укоренившаяся традиционная система России в научно-технической и инвестиционной деятельности с постсоветских времен.

Малые предприятия подвержены более быстрому реструктуризации отраслей, внедрению эффективных механизмов взаимодействия крупных предприятий с более малыми, которые могут встраиваться в технологические процессы и разрабатывать необходимые комплекующие, а также оказывать различные вспомогательные услуги.

Малому бизнесу постоянно необходимо обеспечивать рост производства и увеличивать производственный и научный потенциал для того, чтобы быть конкурентоспособным, для этого малое предпринимательство должно постоянно привлекать необходимые инвестиции извне. Ввиду того, что прослеживается ограниченность в финансировании, рыночная инфраструктура развита слабо, поэтому для инновационного развития России большую роль играет поддержка государства в инновационной политике.

Как правило, государственная поддержка в сфере инноваций направлена как на сохранение имеющегося научно-технического потенциала, так и на развитие экономических механизмов стимулирующих инновационную деятельность малых фирм.

Учитывая положительный опыт развития малого предпринимательства промышленно развитых стран, нашему государству необходимо использовать различные инструменты поддержки малого бизнеса, например, создавать инфраструктуру, содействующую экономическому развитию малых и средних предприятий. При этом вложенные средства государства в инновационную деятельность возвращаются при помощи увеличения сбора налогов и повышением занятости [1].

Также необходимо различная финансовая поддержка, к примеру инвестиционные надбавки / субсидии, а также льготное кредитование. Развитие инноваций в сфере малого бизнеса является важнейшим аспектом, способствующим развитию конкурентоспособности страны и ее экономическому благополучию.

Список использованной литературы:

1. Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе: учебное пособие. – М.: Анкис, 2010. – 360 с.
2. Крутик А.Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике // Проблемы современной экономики. – 2009. – №2
3. Туренко Т.А. Малое предпринимательство и его роль в устойчивом развитии экономики / Т.А. Туренко // Известия иркутской государственной экономической академии. – 2010. – №5. – С.223 - 227
4. Shepelev D.R., Khokhlova E.V. Role of small business in the development of the national economy // 4th International Conference «Economy modernization: new challenges and innovative practice». – April 24, 2016. – Sheffield, UK.

© Шепелев Д.Р., Чемоданова Е.В., 2016

Шепилова Т.А.,
Студентка 2 курса
Кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности
СКФУ,
г. Ставрополь, Российская Федерация

Чемоданова Е.В.,
к.э.н., доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности
СКФУ
г. Ставрополь, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

За последние десятилетия в мировой экономике произошли значительные изменения. Среди них можно выделить распад социалистической системы, изменение структуры развитых и развивающихся стран, а также становление системы управления внешнеэкономической деятельностью в России.

Внешнеэкономическая деятельность государства является своеобразным индикатором состояния экономики страны, показателем ее проблем, а также задач и целей, на которые необходимо обратить особое внимание. В современных условиях, когда экономика базируется на международном разделении труда, особое значение приобретает не только внутренняя, но и внешняя политика. Внешняя политика представляет собой взаимодействие между странами с целью поддержания национальной экономики, которая помогает занять государству наиболее высокое место на мировом рынке.

Наиболее важным фактором является существование у России определенных особенностей внешнеэкономической политики. К ним можно отнести защиту позиций отечественных производителей, создание новейших инструментов для наибольшей адаптации страны в международном разделении труда, существование высокой степени защиты от воздействия внешних негативных факторов мировой экономики, а также довольно высокая степень специализации в области экспорта [2].

Несмотря на благополучное географическое положение, а также большое количество полезных ископаемых, минерально - сырьевой базы, Россия все же нередко сталкивается с ограничениями в мировой торговле. Так как межрегиональный обмен товарами и услугами внутри страны не может в полной мере обеспечить благополучие социально - экономической сферы, необходимо искать компромисс во внешнеэкономической деятельности, что нередко оказывается очень непростой задачей.

Рассуждая о будущих перспективах развития экономики нашей страны, следует упомянуть, что в настоящее время государство переживает непростые времена. Введение санкций со стороны Европейского союза, США, а также понижение цен на нефть во всем мире показали всю несостоятельность текущей экономической ситуации в России. Геополитические интересы страны требуют обеспечения экономической безопасности, а также сохранение национальных и территориальных границ. С точки зрения геоэкономических интересов, Россия должна направить все свои силы на поддержание

внутренних ресурсов страны, увеличение их потенциала. Именно это поможет противостоять негативным процессам, происходящим в мировой экономике [4].

Однако стоит отметить, что все вышеперечисленные меры не дают полной гарантии безопасности экономики страны в современных условиях интеграции. Так как санкционный режим отрицательно влияет на всю экономику в целом, на страны - союзников рассчитывать не приходится, поэтому усиление внутреннего потенциала страны является наиболее важной целью государства.

Наиболее положительное влияние на состояние экономики России может оказать улучшение отношений и более глубокое взаимодействие с основными участниками глобальной экономики. В первую очередь, это Япония, Германия и США. Ключевую роль может сыграть укрепление связей со странами СНГ и БРИКС, укрепление своих геополитических позиций на евроазиатской территории.

Также можно выделить ряд структурных изменений, произошедших в национальной экономике. Именно данные изменения помогли обеспечить устойчивость к отрицательным явлениям внешней среды и всеми способами поддержать внутреннюю экономику страны. К наиболее важным можно отнести полное изменение принципов монетарной политики [5]. Это способствовало повышению макроэкономической стабильности страны, ее готовности к неожиданным отрицательным изменениям в мировой экономике.

Наряду с этим, произошло существенное пополнение Резервного фонда России, а также фонда национального благосостояния. Именно ресурсы данных фондов и необходимо использовать для поддержания национальной экономики [3].

На состоянии экономики нашей страны не лучшим образом сказались снижение темпов роста развитых государств, а также отсутствие постепенного и плавного развития валютного рынка. Это отрицательно повлияло на финансовую и промышленную сферы России. Причиной данных событий послужил международный финансово - экономический кризис, последствия которого до сих пор угрожают экономической системе многих стран в условиях глобализации экономики. Недостаточное внимание уделяется также антимонопольному государственному регулированию, что ведет к реорганизации производства.

Таким образом, можно сделать вывод, что основной причиной, по которой происходит замедление российской внешнеэкономической деятельности, является ослабление конкурентных позиций отечественных производителей на внешних товарных рынках. Причиной данной проблемы можно назвать неблагоприятные пропорции в товарной структуре экспорта, то есть существование большей части сырьевых продуктов, а также сложности с расширением ассортимента производимой продукции, затруднение с переориентацией рынков сбыта, освоением нового вида производств.

Недостаточное регулирование внешней торговли со стороны государства является наиболее важной причиной, понижающей результативность экспортной деятельности. Низкое снабжение механизмов государственной поддержки экспорта денежными средствами, отсутствие четких и сбалансированных целей в функционировании механизмов развития экспорта и внешней политики государства, низкая мотивация государственной власти к формированию российской системы поддержки экспорта – все это является наиболее значимыми факторами, которые и снижают результативность экспортной деятельности страны [1].

Следует отметить, что за последние десятилетия Россия стала полностью зависима от импортных компонентов. Именно поэтому в настоящее время сформировывается в основном импортная инфраструктура, а не отечественная. На протяжении многих лет российские ученые подчеркивают, что применение стратегии импортозамещения в нашей стране положительным образом скажется на всей экономике в целом. Однако, повышение ставки финансирования Центральным Банком, снижение мировых цен на нефть, а также значительный отток зарубежных инвестиций в данный период времени совсем не способствовали применению этой стратегии. Импортозамещение предполагает собой создание и более широкое развитие национального производства, а не поиск новых рынков с целью закупки товара.

Анализ стратегии импортозамещения позволяет понять, что невозможно создать ключевые отрасли национальной экономики за короткий промежуток времени. Именно поэтому основными и приоритетными направлениями экономики страны являются расширение оборонно - промышленного комплекса, создание современной инфраструктуры, развитие жилищного строительства, а также развитие агропромышленного комплекса страны.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что для эффективного и полного развития международной торговли в России на данный момент времени является создание и реализация конкурентоспособной продукции. Необходимо превратить Россию в такое государство, которое сможет создать равноценные условия конкуренции между предприятиями, которые могут относиться к разным секторам рынка. Эффективная, действенная политика государства в отношении внешнеэкономической деятельности – наиболее важное условие решения данной проблемы. Данная политика государства должна основываться на ужесточении контроля качества ввозимых и вывозимых товаров, на усилении функций государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, на привлечении инвестиций зарубежных партнеров, а также на формировании выгодных условий деятельности отечественных экспортеров.

Список использованной литературы

1. Волошина А.Ю. Межнациональные и трансграничные кластеры как объекты пространства мегаэкономики // Экономика, социология и право в современном мире: проблемы и поиски решений. - Пятигорск: МАФТ, 2012. – С. 28–32.
2. Джавадова О.М., Шепелев Д.Р. Динамика внешней торговли России в последние десятилетия // Вестник Московского института государственного управления и права. – 2015. – №12. – С. 86 - 91.
3. Марковский В.А. Специфика построения логистических распределительных систем во внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия // Вестник Южно - Уральского государственного университета. Серия Экономика и менеджмент. 2011. Вып. 20.
4. Остапенко Г.Ф. Моделирование внешнеэкономической деятельности и инструменты торговой политики ВТО в России // Российское предпринимательство. – 2013. – № 9 (231). – с. 16 - 21.
5. Шаркунов Т.К., Шепелев Д.Р. Банковская система России в условиях кризиса // Молодые экономисты – будущему России: материалы VII Международной научно -

практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет». – 2015. – С. 421 - 423.

© Шепилова Т.А., Чемоданова Е.В, 2016

Зиброва Н.М.

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ
г. Шахты, Российская федерация

Шилякина А.Н.

магистрант факультета «Экономический»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ
г. Шахты, Российская федерация

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ОДНО ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время одной из главных угроз экономической безопасности России является высокая импортозависимость. Много лет российские покупатели субсидировали производителей из стран - импортеров продовольствия путем покупки импортных товаров. Но сейчас России необходимо приспосабливаться к новым реалиям, в связи с чем, импортозамещение рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений развития российской экономики в ближайшей перспективе.

Импортозамещение – это особый тип экономической стратегии и промышленной политики государства, защищающий внутреннего производителя продукции путем замещения импортируемых товаров товарами отечественного производства.

Сейчас российская экономика сильно зависит от поставок импортного оборудования и продукции: во многих отраслях промышленности доля потребления импорта оценивается на уровне 70 - 90 % . Усиление зависимости отечественного производства от импорта объясняется тем, что на каком - то одном из этапов развития экономики производитель оказался не готов отреагировать на возникший спрос с помощью технологической модернизации из - за отсутствия предпринимательской инициативы или дефицита ресурсов. Рост уровня зависимости отечественной экономики от импортных поставок – не столько результат включения её в международные производственно - торговые схемы, сколько следствие отстающей инвестиционной активности, отказа от реализации модернизационных проектов, неадекватной реакции на сопутствующий спрос.

С недавних пор задачи связанные с формированием и реализацией политики импортозамещения, стали активно обсуждаются как на федеральном, так и на региональном уровнях. Это связано с двумя ключевыми обстоятельствами. Во - первых, принципиально изменились условия внешнеэкономической деятельности. С одной стороны это явилось следствием санкций, введенных США и другими странами в отношении России. С другой стороны, сыграли свою роль незамедлительно последовавшие ответные меры российского руководства в отношении отдельных групп импортных товаров. Вторым значительным обстоятельством, повлиявшим на актуализацию проблемы импортозамещения, стало падение курса рубля по отношению к основным мировым

валютам. В результате рублевая стоимость ввозимых в страну товаров резко возросла, что негативно сказалось на потребителях.

Вообще проблема импортозамещения стала зарождаться еще с начала 2000 - х годов. На протяжении долгих лет объем импорта в Россию неуклонно увеличивался, исключением стал лишь 2009 год, когда импорт сократился в связи с кризисом. В целом за период с 2000 по 2013 гг. объем импорта в Россию вырос в 9,3 раза (с 34 до 315 млрд. долларов США). (Таблица 1, Рисунок 1)

Переломным в вопросе импорта стал 2014 год, когда руководством США было инициировано введение санкций, с целью международной изоляции России в связи с событиями на Украине. В этом же году Президент Российской Федерации Путин В.В. в ходе Санкт - Петербургского международного экономического форума провозгласил курс на импортозамещение. В связи с этими событиями, правительство нашей страны стало проводить активную политику импортозамещения. В качестве ответа на западные санкции в 2014 году был введен запрет на поставки молочных и мясных продуктов, рыбы, фруктов, овощей из США, Канады, Австралии, стран ЕС и Норвегии. В марте 2015 года Министром промышленности и торговли РФ Мантуровым Д.В. подписаны 19 приказов об утверждении планов мероприятий по импортозамещению в различных отраслях промышленности. 5 августа 2015 года, премьер - министр России Дмитрий Медведев издал указ о создании Правительственной комиссии по импортозамещению.

Результатом этих и других мероприятий стало резкое сокращение объема импорта, в 2014 году – до 286,7, в 2015 – до 182,4 млрд. долларов США. Таким образом, импорт за два года сократился на 42 % . (Таблица 1, Рисунок 1)

Таблица 1
Объем импорта в Россию в 2000 - 2015 гг., млрд. долларов США

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем импорта	33,9	41,9	46,2	57,5	75,6	98,7	137,8	199,8	267,1	167,3	228,8	305,8	317,3	315,0	286,7	182,4

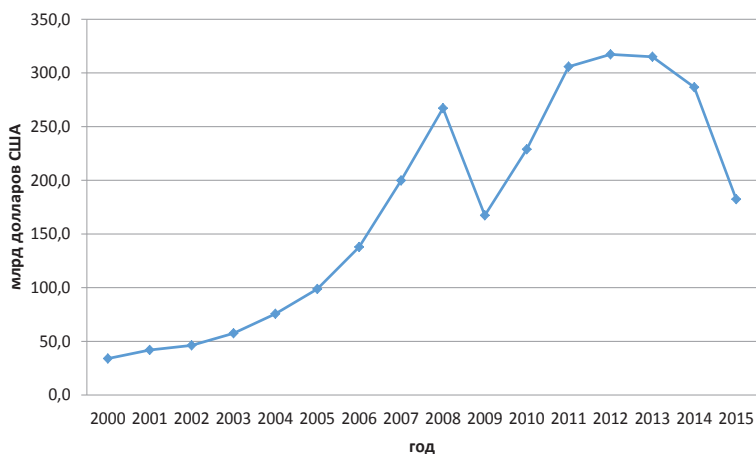


Рисунок 1 - Объем импорта в Россию в 2000 - 2015 гг.

В настоящее время реализация политики импортозамещения является одним из главных направлений обеспечения промышленного развития и устойчивого экономического роста. Наша страна обладает существующими и потенциальными возможностями для организации производства продукции, не уступающей по своим характеристикам зарубежным аналогам или даже превосходящей их. Путин В.В. указал на наличие в России очевидных конкурентных преимуществ, таких как доступное сырье, емкий внутренний рынок, опыт и многолетние традиции, позволяющие нашей стране активно внедрять программы импортозамещения в таких отраслях, как лесная, текстильная и пищевая промышленность, лесное хозяйство, фармацевтика, производство программного оборудования, радиоэлектронного и энергетического оборудования.

Приоритетным направлением для российской экономики, конечно же, является область сельского хозяйства. На данный момент потенциал российского сельского хозяйства реализован не полностью. На долю России приходится 55 % плодородной почвы планеты, но треть земель сельскохозяйственного назначения пустуют. По мнению экспертов, при должном уровне капиталовложений и технологической обеспеченности агропромышленный комплекс мог бы приносить больше дохода, чем добыча нефти и газа.

В долгосрочной перспективе снижение импортной зависимости возможно за счет:

- инноваций;
- инвестиций в технические отрасли;
- стимулирования технологической модернизации производства;
- освоения принципиально новых конкурентоспособных видов продукции;
- создания новых производств в регионах.

По оценке Министерства промышленности и торговли, в случае реализации продуманной политики импортозамещения к 2020 году можно рассчитывать на снижение импортозависимости по некоторым отраслям промышленности с уровня 70 - 90 % до уровня 50 - 60 %, а в ряде отраслей возможен выход на более низкие показатели.

Конечно же, очевидно, что наша страна не сможет в массовом порядке и в один момент отказаться от импорта. Причинами этого во многом является значительная технологическая отсталость производственного сектора. Но государственные гарантии, поддержка со стороны правительства, и, что, безусловно, является главным условием, желание думать, действовать, наращивать темпы, объемы и качество производства самих предпринимателей позволят понять, что все проблемы решаемы. Главное сегодня не сидеть, сложа руки, а превращать непростые условия в стимул для дальнейшего развития.

Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru/>
2. Федеральная таможенная служба: <http://www.customs.ru/>
3. Филатов В.И. Импортозамещение и формирование новой модели экономического роста российской экономики / В.И. Филатов // Вестник Института экономики Российской академии наук – 2015. – № 2. – С. 76 - 85.
4. Иванов М.Е. Импортозамещение как эффективный инструмент финансовой стабильности и социально - экономического развития / М.Е. Иванов // Казанский экономический вестник – 2015. – № 2. – С. 97 - 102.

© Зиброва Н.М., Шилякина А.Н., 2016

Шишов А.В.
студент 4 курса
экономического факультета
ВоГУ,
г. Вологда, Российская Федерация

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОГО СОСТОЯНИЯ ООО “ТОРГОВЫЙ ДОМ” ПРОМСТРОЙ” И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Актуальность темы исследования заключается в необходимости повышения эффективности организаций малого и среднего бизнеса. Данный вопрос особенно актуален в кризисные периоды, когда экономика страны находится в рецессии и организации вынуждены переориентироваться на другие, более эффективные методы управления.

Объектом исследования является предприятие ООО “ТД” Промстрой”.

Данное предприятие занимается производством общестроительных работ по строительству прочих зданий и сооружений, согласно коду ОКВЭД 45.21.6.

Информационной базой для проведения исследования послужила бухгалтерская отчетность ООО “ТД” Промстрой” за период 31.12.2013 - 31.12.2015 г.г.

Наибольший удельный вес в структуре активов ООО “ТД” Промстрой” занимает дебиторская задолженность, в 2015 году она составила 60,25 % (71875 тыс.руб.), по сравнению с предыдущим годом отмечается рост на 12,13 % и на 192,48 % по отношению к 2013 году. Безусловно, данная тенденция является негативной и способствует снижению платежеспособности предприятия.

В структуре пассивов большая доля удельного веса приходится на кредиторскую задолженность, на 2015 год ее сумма составила 117052 тыс.руб. (98,12 %), динамика показывает прирост на 22,86 % по отношению к предыдущему году и на 171,75 % к 2013 г. Высокая доля кредиторской задолженности говорит о недостаточности собственных средств на предприятии.

В 2015 году совокупный объем доходов составил 234196 тыс.руб., а совокупный объем расходов – 233781 тыс.руб. Наибольшая доля в структуре доходов компании приходится на выручку, занимает больше 95 % удельного веса, а в структуре расходов – расходы по обычным видам деятельности. Совокупный финансовый результат за 2015г. составил 332 тыс.руб. За рассматриваемый период наблюдается рост прибыли организации.

В ходе проведенного исследования были проанализированы показатели финансовой деятельности предприятия, представлены в табл. 1

Таблица 1 – Показатели финансовой деятельности ООО “ТД” Промстрой”
за период 31.12.2013 - 31.12.2015 г.г.

Наименование показателя	На 31.12.2013	На 31.12.2014	На 31.12.2015
Коэф. абсолютной ликвидности Л2	0,103	0,013	0,018
Коэф. быстрой ликвидности Л3	0,103	0,013	0,018
Коэф. текущей ликвидности Л4	1,003	1,002	1,003

Коэффициент маневренности функционирующего капитала Л5	295.574	422.361	342.582
Доля оборотных средств в активах Л6	1	1	1
Коэф. обеспеченности собственными средствами	0,003	0,002	0,003
Коэф. автономии	0,003	0,002	0,003
Коэф. концентрации заемного капитала	0,997	0,998	0,997
Коэф. кредиторской задолженности	0,964	0,983	0,984
Доходность активов	1,485	2,925	2,165
Доходность заемного капитала	1,49	2,933	2,17
Рентабельность инвестиций	0,073	0,122	0,163

По результатам таблицы 1 были сделаны следующие выводы:

1. ООО “ТД” Промстрой” имеет серьезные проблемы с ликвидностью, по коэффициентам Л2 и Л3 наблюдается спад в 2015 г. к 2013 г., коэффициент Л4 остается неизменным. Ни один из показателей не соответствует нормативному уровню.

2. Коэффициент Л5 показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности. За 2015 года анализируемый показатель снизился, что говорит об ухудшении структуры баланса предприятия.

3. Доля оборотных средств в активах остается неизменной, согласно показателю Л6 за весь период анализа. Оборотные средства компании занимают 100 % , что говорит о полном отсутствии основных средств, поскольку у организации они находятся в аренде.

4. За анализируемый период предприятие не имеет возможности осуществления бесперебойной производственной деятельности, поскольку находится в сильной зависимости от источников заемных средств, наблюдается недостаток собственного капитала организации.

5. В 2015 г. произошло снижение коэффициента автономии, данная тенденция говорит об уменьшении финансовой независимости, снижает гарантии погашения предприятием своих обязательств.

6. Произошло снижение инвестиционной привлекательности компании в связи с падением эффективности работы с заемными средствами.

Были предложены следующие мероприятия по совершенствованию управления ООО “ТД” Промстрой”:

Во - первых, необходимо увеличить сумму ликвидных активов, данное мероприятие можно осуществить за счет сокращения уровня дебиторской задолженности, например, за счет расчетов с покупателями и заказчиками.

Во - вторых, необходимо сократить долю заемного капитала в структуре капитала организации.

В - третьих, полученную прибыль необходимо реинвестировать в организацию для повышения рентабельности её деятельности.

Список использованной литературы

1. Никифорова Н.А., Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. Практикум / Донцова Л.В., Никифорова Н.А. 5 - е изд., перераб. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2015

© Шишов А.В., 2016

Эренцова В.А.

студент 4 курса "Кредитно - экономического" факультета
ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, РФ

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ - БАНКИНГА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Интернет начал широко распространяться с 1990 - х годов. В связи с этим на основе системы «Клиент - банк» получил развитие интернет - банкинг. Интернет - банкинг в мире стал развиваться с 1995 года после объявления американским банком под названием Presidential Savings Bank о возможности предоставления услуг клиентам в режиме онлайн. В этом же году Security First Network Bank в США внедрил системы интернет - банка и стал первым в мире полноценным виртуальным банком. В течение полутора лет после внедрения данной системы средний прирост капитала банка составил 20 % в месяц, его активы выросли до 40 млн. долл. США, было открыто около 10 тысяч счетов клиентами. [1]

В 1996 году 28 финансовых организаций, 23 из которых располагались в США, предоставляли своим клиентам услуги через Интернет. [2] В Германии Commerzbank в 1995 году создал интернет - банк Comdirect, который с 1996 г. предоставлял клиентам полный спектр банковских услуг в режиме онлайн. В 1997 году услуги интернет - банкинга в Европе стал предоставлять британский Royal Bank of Scotland и австрийский Bank für Arbeit und Wirtschaft. В это же время тысячи банков создали сайты в сети Интернет в целях предоставления информации клиентам, многие из них предлагали проводить операции в режиме онлайн.

В 2000 - х гг. интернет - банкинг активно развивался среди транснациональных банков. К этому времени в США практически все крупные банки предлагали услуги интернет - банкинга. В связи с этим еще до финансового кризиса 2008 года многие из банков объявили о сокращении филиальных сетей, например: Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank, Lloyds Bank, HypoVereinsbank, Royal Bank of Scotland. В марте 2001 года правительство Японии выдало лицензию на открытие онлайн-банка корпорации Sony. Только за первый месяц работы в нем была открыта двадцать одна тысяча счетов. Успехи американских и японских виртуальных банкиров обусловили тот факт, что летом 2004 года примерно каждый третий банк поддерживал интернет - банкинг. [4]

Сегодня в США практически все крупнейшие банки оказывают услуги интернет - банкинга, а количество клиентов интернет - банков составляет около 80 млн. человек. На 2013 год 51 % взрослых в США или 61 % пользователей Интернета использовали онлайн - банкинг.

В ряде стран Европы интернет - банкинг развит в большей степени, чем в США. К примеру, в Финляндии, Норвегии и Швеции услуги интернет - банкинга предоставляют около 90 % банков.

Согласно данным, размещенным на официальном сайте Евростата, по уровню проникновения интернет - банкинга в Европе первое место в 2014 году занимает Исландия, в которой 91 % населения имеет доступ к сайтам онлайн - банкинга. Далее за Исландией следуют: Норвегия (89 %), Финляндия (86 %), Дания (84 %), Нидерланды (83 %), Швеция (82 %). Интернет - банкинг в иностранных источниках называется online - banking.

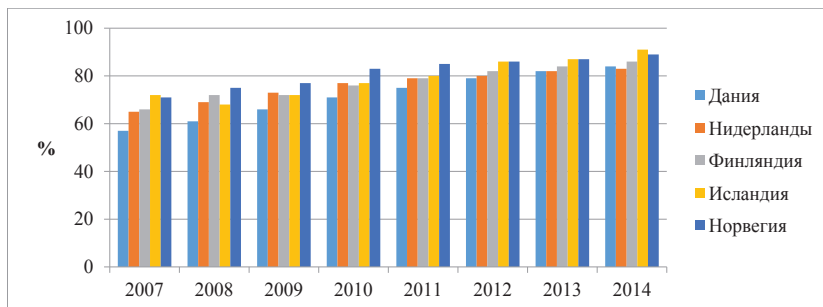


Рисунок 1. Топ - 5 стран Европы по доле людей в возрасте от 16 до 74 лет, использующие Интернет для интернет - банкинга.

Наименьшая доля пользователей интернет - банкинга стран Евросоюза в 2014 году приходилась на Румынию (4 %), Болгарию (5 %), Грецию (13 %) и Македонию (9 %). В целом 44 % населения 28 стран Европейского союза использовали Интернет для онлайн - банкинга в 2014 году.

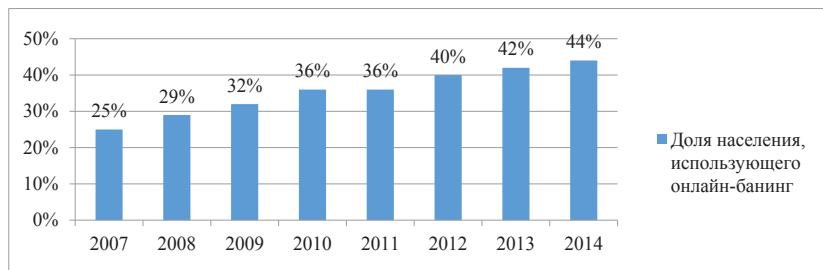


Рисунок 2. Проникновение онлайн - банкинга в Европейском союзе с 2007 по 2014 гг.

Зарубежный опыт дистанционного банковского обслуживания показал, что на данный момент практически все крупные банки Европы и США предлагают услуги интернет - банкинга своим клиентам. Интернет - банкинг является одной из наиболее популярных форм ДБО наряду с мобильным банкингом, его функционал постоянно совершенствуется, для чего используются новейшие технологии. И в ближайшие годы мы можем только наблюдать продолжающийся рост и развитие интернет - банкинга в мире.

Список использованной литературы:

1. Медведская Т.К. Интернет - банкинг в системе дистанционного банковского обслуживания в РФ // Ростов - на - Дону. - 2006. - С. 85 - 86.
2. Дьякова О.Н. История развития системы дистанционного банковского обслуживания // Психология. Экономика. Право. - 2014. - № 4. - С. 71.
3. Эренценова В.А. Развитие мобильного банкинга в зарубежных странах // Новая наука: теоретический и практический взгляд. - 2016. - № 2 - 1 (63). - С.167 - 169.
4. Кривушкина К.С., Белокопская Е.Г. Интернет - банкинг в России: проблемы и перспективы развития // Сборник научных трудов вузов России "Проблемы экономики, финансов и управления производством". - 2013. - № 34. - С. 167.

© Эренценова В.А., 2016

Ятманова А.А.,

магистрантка 1 курса, факультета управления и права,
ФГБОУ ВПО «ПГТУ»,
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

УПАКОВКА: БЕЗОПАСНОСТЬ, ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ

Вопросы безопасности упаковочных материалов и тары составляют предмет серьезных исследований, поскольку эти вопросы связаны с безопасностью пищевых продуктов, которые напрямую влияют на здоровье населения, которое потребляет упакованный продукт.

Базовым документом о безопасности упаковки являются «Санитарно - гигиенические показатели безопасности и нормативы веществ, выделяющихся из упаковки, контактирующих с пищевой продукцией». Определение санитарно - гигиенических характеристик упаковки и упаковочных материалов определяется:

- Органолептическим исследованием;
- Санитарно - химическим исследованием;
- Токсикологическим методом исследования.

Основной целью исследования органолептическим методом является выявление выделения химических запахов, вкуса, которые можно определить с помощью органов чувств. К основным критериям упаковки и упаковочным материалам относят: интенсивность постороннего запаха и привкуса, приобретаемого пищевыми продуктами, мутность, цвет, опалесценция. Оценка качества произведенной упаковки определяется по пятибалльной системе.

Проведение санитарно - химических исследований направлено на определение опасного воздействия на организм человека химических веществ, содержащихся в составе упаковки. Существует классификация химической опасности по классам:

- I класс—вещества чрезвычайно опасные;
- II класс—вещества высокоопасные;
- III класс—вещества умеренно опасные;
- IV класс—вещества малоопасные.

Обычно разрешается использование в упаковках пищевого назначения вещества, относящиеся к классам III и IV, таким как антиоксиданты, стабилизаторы, пластификаторы, наполнители и др. К основным (обязательным) условиям проведения санитарно - химического исследования относят:

1. Воспроизведение реальных условий эксплуатации материалов и изделий;
2. Использование методов и методик измерений, которые утверждены Минздравом РФ;
3. Использование наполнения упаковки, имитирующего свойства предполагаемого продукта.

При помощи токсикологического метода исследования упаковки, можно выявить насколько она безопасна с точки зрения долгого хранения. Чем дольше продукт храниться в упаковке, тем больше он впитывает в себя токсичных веществ, если была нарушена технология производства и упаковки товара. Так, например, если нарушено хранение тары из алюминия, то при попадании радиоактивных частиц в продукт, который находится внутри, можно получить сильное отравление организма.

Организация управления материальными потоками, является основной задачей снижения затрат на производство. Именно этот процесс является задачей логистики. Основной задачей логистической групп является— решение задач выбора упаковки, которая влияет на величину логистических издержек. Данные издержки включают в себя: затраты на материалы, из которых в дальнейшем изготовят упаковку и затрат на упаковывание товаров с учетом возможности механизации и автоматизации процесса. С точки зрения логистики упаковка выполняет ряд важных функций для товара:

- Защитную;
- Информационную;
- Манипуляционную;
- Транспортную;
- Утилизационную.

Последняя функция на сегодняшний момент является самой актуальной. Экологичность упаковки позволяет не только сохранить вкус и качество продукта, но и сохранить нашу планету. Исходя из данного условия производители и организации стали производить упаковки с коротким периодом полураспада. Обычно такие упаковки производят из отходов сельскохозяйственного производства, которые включают в себя кукурузную, картофельную и свекловичную ботву.

К основным функциям логистики можно отнести:

1. Построение плана (схемы) размещения тары;
2. Минимизация затраты на упаковку;
3. Минимизация затрат на транспортировку; [1, с.12]

Во многих организациях логистическая группа не занимается процессом утилизации тары, упаковки. Поэтому данная функция не является одной из основных данного подразделения. Однако в настоящее время найдется немного фирм, подходящих к этой проблеме интегрировано. Считая, что любая модель централизованного логистического планирования, предназначенная для контроля за общими издержками процесса распределена (сбыта), должна учитывать все виды издержек, в том числе и утилизацию.

Таким образом, используя экологически чистые материалы для производства упаковок пищевого назначения, можно значительно сэкономить на издержках производства, а также иметь безотходное производство, что положительно влияет на экологическую ситуацию на Земле.

Список использованных источников

1. Е.И. Харлампенков, Н.И. Котова, Логистические функции упаковки, Москва, 2014 г. - №1 - 69 с.
2. О.Б. Федотова, А.Н. Богатырев, Упаковка и логистика для пищевой промышленности, Москва, 2014 г. - 69 с.

© Ятманова А.А., 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Александрова Н.С. РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	3
Алич А.Д. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	7
Артемьева К.С. ИЗМЕНЕНИЯ В ПРОВЕДЕНИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА СУДОРЕМОНТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ISO 9001:2015	10
Басос С. О. АПТЕЧНЫЕ ЛЕКАРСТВА И МЕДИЦИНСКИЕ ПРЕПАРАТЫ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС	13
Багашев Р.В. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ	16
Бедовый А. С. АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	18
Белова Е.Н., Кудря О.И. СУЩНОСТЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА И ФАКТОРЫ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ	20
Бирюков Е.В., Шитухина Н.С. СУЩНОСТЬ И КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНФОРМАЦИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ	23
Большакова А.В. ОРГАНИЗАЦИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	27
Борина Е. А. СНИЖЕНИЕ РАССХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АО «ПАТП №1»Г. ВОЛОГДА	29
Бувальцова С.С. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	31
Балябина А.А., Дли С.М. ОСОБЕННОСТИ СЕЛЕКЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКЕ	33

Волкова Д. И., Володарская А. О., Александрова А.С. К ВОПРОСУ ОБ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	36
Воробьева А.А., Хорева Е.С. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	39
Галицкова К. В., Макарова Т.Н. МЕРЧАНДАЙЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ В СФЕРЕ УСЛУГ	44
Гинько Я. П., Владыко А. Н. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ПРОВЕДЕНИЯ УНИВЕРСИАДЫ - 2019 В ГОРОДЕ КРАСНОЯРСКЕ	47
Гинько Я. П., Рукосуева В. В. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ	49
Григолая Б.И. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ПРОМЭНЕРГОБАНК» И РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ	52
Горюнова Е.М. РОЛЬ МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	55
Грешнова Т.М. ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ P2P - КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	57
Гриневич Ю.А., Беседовская А.И. КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЧЕКОВОЙ ЛЕНТЫ	59
Грунтович Ю.А. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	62
Данилова Д.А., Сайкина Ю.А., Чернова И. М. ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СВЯЗИ В ПЕРСОНАЛ – МАРКЕТИНГЕ	65
Данилова К. В. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	67
Данилова К. В. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	69

Концевич Г.Е., Долгова Т.А. НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	71
Егорова С.С. АНАЛИЗ ВОЗРАСТНОГО СОСТАВА НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ УРФО	73
Егорова С.С., Кормилкина А.А. ХАРАКТЕР ДИНАМИКИ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ УРФО	75
Елькина К.В. СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ	78
Жигульский А.И., Жигульская Г.П. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ	82
Кочева Е.В., Жорняк Я.С., Борисов Г.Г. ЭКСПРЕСС – АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛЬЯ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ	84
Заливчева О.В., Решетникова Н.В. ПОЛИТИКА ДОХОДОВ И СПРОС НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ	87
Алюшкина А.В., Захарян А.В. СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ	89
Збанацкая Ю.Ю. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ	92
Зверева Е.В., Шайкина Л.К. ПОВЫШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОХОДНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	95
Зелянина О.Л. К ВОПРОСУ О СТРАХОВАНИИ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ	104
Зорина О.Ю., Тарлыкова В.В., Поворина Е.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ТВОРЧЕСКИХ КОЛЛЕКТИВАХ	106
Иванова С. С. ФУНКЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТЕОРИЯХ КАНТИЛЬОНА, МАРКСА, ВЕБЛЕНА И ШУМПЕТЕРА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	110
Чистова М.В., Клипчаева Н.Ф. К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ	115

Кобитович М.С. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА	118
Коваленко М.Г., Коломыц О.Н. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	120
Козлова Е.О. ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	122
Комаровский А.Р., Комаровская Е.В. СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ К ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА ТРУДА НА ПРОИЗВОДСТВЕ	127
Кормилкина А.А. ПРОБЛЕМА ПРЕСТУПНОСТИ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ	129
Кормилкина М.А., Кормилкина А.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРЕСТУПНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	131
Коротынская В. С. ПРОБЛЕМА ВОЗРАСТАЮЩЕЙ ОТДАЧИ: В ЧЕМ СОСТОИТ И КАК РЕШАЛАСЬ	133
Косар Т.Б., Посная Е.А. РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	136
Кревеля Я.И., Посная Е.А. ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	139
Кучер Я.Ю. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ТИПОВ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ФИРМОЙ И ПОСТАВЩИКАМИ	142
Лелянов А.И. КЛАССИФИКАЦИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В УРБАНИСТИЧЕСКИХ ПРОЕКТАХ	147
Лукьянова Е.Ю., Кравченко Ю.Е. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЯЛТАНЕТ»)	149
Макарова А. С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ	151

Медведева Т.В. ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	155
Мержанова В.Д., Костов Е. М. СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В МЕНЕДЖМЕНТЕ	156
Месхия А.Т., Поворина Е.В. КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ РАБОТЫ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ	159
Милявская В.И. АНАЛИЗ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ООО «ЭХОТЕХСЕРВИС»	163
Михайлов П.А. НОРМАТИВНО - ПРАВОВАЯ БАЗА В ОБЛАСТИ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	167
Оганнисян Э.Г., Кочева Е.В., Матев Н.А. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБРАЗОВАНИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ	170
Пак Г.Ю. СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ВНУТРЕННИЙ АУДИТ	173
Панов А.В. АНАЛИЗ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ ПАО «Банк СГБ»	177
Поворина Е.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АКТИВНЫХ И ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВУЗА	179
Посная Е.А., Юшкевич Е.Э. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МЕТОДОВ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ	182
Пузанкова С.В. ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКОВСКОМ УЧРЕЖДЕНИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СОВКОМБАНК»	186
Решетникова Е.Г. ПРЕОДОЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ АССИМЕТРИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ	187
Рупосов В.Л., Кондрат С.А., Кондрат О.П. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ В ВУЗЕ ПУТЕМ СОЗДАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ	189

Самарин В.С., Samarın V.S. ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ROBLEMS OF STABILITY OF COMMERCIAL BANKS AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT	192
Серченко В.И. СУЩНОСТЬ И ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ПРЕДПРИЯТИИ	196
Сизов А. М. ИНВЕСТИЦИОННАЯ РАБОТА, ЭТАПЫ ЕЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ	200
Скоробогатова К. В. ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА СПРОС НА РЫНКЕ ОДЕЖДЫ	203
Смольнякова М. В., Диденко В. А. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОРГАНИЗАЦИЮ НАЛОГОВОГО УЧЕТА	205
Сухих М.А. К ВОПРОСУ О МЕДИЦИНСКОМ СТРАХОВАНИИ	209
Тарасова Е.В. ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ – ТОЧКИ РОСТА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО БИЗНЕСА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ	210
Тарасова Е.В. ВОПРОСЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРИМОРСКОГО КРАЯ	215
Тарасова Е.В. РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ДЛЯ АГРОБИЗНЕСА ПРИМОРСКОГО КРАЯ	219
Тарутин А.И., Поворина Е.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ	225
Тимофеев О.С. ВЛИЯНИЕ ВТОРИЧНОГО СЫРЬЯ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ В ХЛЕПОПЕКАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ И ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ	229
Трофименкова Е.В., Якушенкова Н.Ю. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ В РОССИИ. ПРЕИМУЩЕСТВА ВVCLINIC	231
Федоров А.В. ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ	233

Фурсова В. В. АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ	236
Холодова О.В. ОПТИМИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	239
Цивилев А.Ю. АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ МОЛОДЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ИТ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ГИПЕРКОНКУРЕНЦИИ С ПОМОЩЬЮ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕННЫХ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ	242
Кочева Е.В., Волкова Л.В., Циома Н.А. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ	245
Ченикова Т.Д. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КАК ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	247
Чернева Ю.А. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА И АНАЛИЗ МАКРООКРУЖЕНИЯ	249
Черненький Д.И., Коломыц О.Н. ИННОВАЦИОННО - ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	253
Черных А.Б. УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА	255
Чурсинов В.А. АНАЛИЗ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ РИСКОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В 2015 - 2017 ГГ.	256
Шабалина А.С. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО	261
Шайхутдинова Д.Р., Дибеева М.Р. ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ: СУЩНОСТЬ, ВОЗМОЖНОСТИ, РИСКИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ	264
Шепелев Д.Р., Чемоданова Е.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	268

Шепилова Т.А., Чемоданова Е.В. РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	272
Зиброва Н.М., Шилякина А.Н. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ОДНО ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	275
Шишов А.В. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОГО СОСТОЯНИЯ ООО “ТОРГОВЫЙ ДОМ” ПРОМСТРОЙ” И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	278
Эренценова В.А. РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ - БАНКИНГА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	280
Ятманова А.А. УПАКОВКА: БЕЗОПАСНОСТЬ, ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ	282

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.

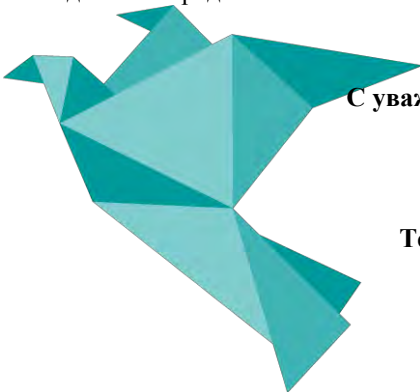
Издания публикуются с присвоением всех необходимых библиотечных индексов. Авторские печатные экземпляры сборников высылаются заказными бандеролями участникам конференции на почтовые адреса, указанные в заявках. Электронный вариант, размещаемый на официальном сайте Агентства в течение 5 рабочих дней после 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:
ОПЫТ, ТРАДИЦИИ, ИННОВАЦИИ**

В авторской редакции

Подписано в печать 27.05.2016 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 15,30. Тираж 500.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

<http://ami.im>

e-mail: info@ami.im

+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 24-05/16 | 27.05.2016

АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

Новая наука: опыт, традиции, инновации

состоявшейся 24 мая 2016 г.

1. Международную научно-практическую конференцию «Новая наука: опыт, традиции, инновации» 24 мая 2016 г. признать состоявшейся, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 290 статей, из них, в результате проверки материалов, было отобрано 240 статей.
3. Участниками конференции стали 296 делегатов из России и Казахстана.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.