



**АГЕНТСТВО  
МЕЖДУНАРОДНЫХ  
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 2412-9704

**НОВАЯ НАУКА:  
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

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

**Издается с 2015 г.**

СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ  
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
2016

УДК 00(082)  
ББК 65.26  
Н 72

*Редакционная коллегия:*

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

Н 72

НОВАЯ НАУКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (04 июня 2016 г, г. Стерлитамак). / в 3 ч. Ч.1 - Стерлитамак: АМИ, 2016. – 299 с.

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

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

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

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

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

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Гареева Г.С.,

Студентка 3 курса

Института экономики, финансов и бизнеса

БашГУ,

г. Уфа, Российская Федерация

Научный руководитель: ст. преп. Арендарь О.А.

### TOURISM INDUSTRY IN RUSSIA: SUCCESS AND DIFFICULTIES

Our modern world is highly interconnected and globalised. It is therefore common that people travel across borders, either individually or in groups in order to negotiate, the enter into contracts, to meet and discuss different issues with each other. Tourism can take many forms and motivate many people to travel for a large variety of different reasons [3,292].

Tourism increases employment, investments and tax revenues and demands the maintenance of high standards for roads and public facilities. It also encourages the development of a variety of cultural activities by local residents aimed at creating a positive impact on the cultural identity of the community. [2,151]

Russia has a wide potential for the development of tourism. Rich and diverse natural and cultural - historical heritage of the country opens up prospects for recreational, leisure, cultural, medical, religious, educational, and other tourist purposes. [1, 390]

According to the "The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015" the Russian Federation ranks 45th overall. This strong position reflects to a certain extent the fact that much of the data was collected prior to the events in the Crimea, so the economic impact of the security situation was still negligible. Although the Russian Federation ranks relatively low on seeing tourism as a national priority (90th), its high scores on natural (4th) and cultural (10th) heritage sites show how the industry could potentially play a bigger role in the country's economy. It could build on strengths in air transport infrastructure (22nd) and health and hygiene (6th), but has to overcome challenges in safety and security (126th), environmental sustainability (106th) and the business environment (109th). [4, 9]

The main problem of current Russian tourism is that it's aimed at outbound tourism, not at inbound or internal tourism. High level of political and corruption risks, menace of terrorism, disproportionality of regional tourist infrastructure also indicate low competitiveness of Russian tourism on the world market. [2,160]

Currently new economy called experience economy is emerging. This economy focused on consumer experience. The vast majority of Russian tourism managers have not yet recognized the main challenges of this economy. At the same time, the Russian Government is now turned to the cluster concept as a means to improve the competitiveness of tourism industry. In some Russian regions the initial steps are taken to apply cluster policy and thus improve competitiveness of a region. [1, 391]

However, there are also reasons for development of the modern Russian tourism. Two main of them were distinguished by Anton Ovcharov, Marina Vasiljeva and Sergey Shirin.

The first one is related to the increasingly prominent role of the government in tourist market regulation. A system of measures, focused on tourist economic sector support and regulation, operates at the federal and regional level. Besides, state financing of tourism and recreation holds a specific place. Thus, at the end of 2012 a state - run program “Razvitie zdravoohraneniya” (“Health development”) was adopted, which involves sponsoring governmental health resort establishments of the country (pensionates, sanatoria, etc.). Another project is a government program “Razvitie vnutrennego i v’ezdnogo turizma v Rossiyskoy Federatsii” (“The Development of the inbound and outbound tourism in the Russian Federation”) (2011 - 2018). Its main idea is to stimulate tourism in Russia not throughout the country, but only in the most promising regions in the context of inbound and outbound tourism development. Finally, the third project based on the same principles (cluster approach and public - private partnership) has been playing an active role in Russia since 2007 in special economic zones of tourism and recreation. In the context of this project construction of tourist objects (including associated infrastructure), located in different regions of the country, is carried out. [2, 151]

The second reason for the Russian tourism success is determined as attributable to the new model of consumer behaviour that is forming in the country. While twenty years ago the base consumption model of households was the strategy of survival, currently many economists suggest new consumer’s standard forming, in the context of which, possibilities of households to invest resources in their quality of life improvement appear. In this respect, the tourism may become one of the main drivers of new model of consumption—tourist expenditures along with education and health expenditures form absolutely different quality of human capital assets. [2, 156]

A well - developed tourism industry has a positive effect not only on the economy of a country, but also for various infrastructure and it also increases the number of jobs and the quality of staff training. In recent years, everyone can observe a leap in the development of the Russian tourism supported by a number of specific reasons. Despite of the difficulties which the industry faces on its way of development, it is necessary to admit, that the potential of Russia in this branch is huge.

### References

1. Egorova N., Aleksandrova A., Sheresheva M. Proceedings of the 2nd International Conference on Contemporary Marketing Issues / Egorova N., Aleksandrova A., Sheresheva M. // . Tourism clusters in Russia: a network perspective. – Moscow, 2014. - P. 386 - 394.
2. Ovcharov A., Vasiljeva M., Shirin S. The Russian Tourist Industry: Structure, Trends, Competitiveness at the World Market / Anton O. Ovcharov, Marina V. Vasiljeva & Sergey S. Shirin // Review of European Studies. –2015. –No. 9.– P. 15 - 27.
3. Dimanche F., Andrade L. Tourism in Russia, A Management Handbook / Frederic Dimanche, Lidia Andrade. - United Kingdom: Emerald, 2015.– 450 p.
4. "The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015" . World Economic Forum. May 2015. Retrieved from [http://www3.weforum.org/docs/TT15/WEF\\_Global\\_Travel&Tourism\\_Report\\_2015.pdf](http://www3.weforum.org/docs/TT15/WEF_Global_Travel&Tourism_Report_2015.pdf).

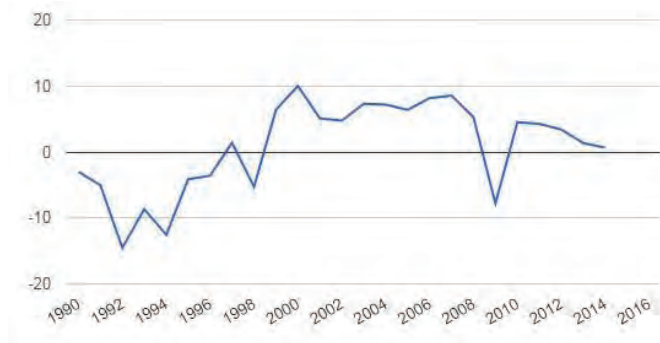
© Gareeva G. S., 2016

**Евдокимова К. В.,**  
студентка 3 курса  
Института экономики, финансов и бизнеса  
БГУ,  
г. Уфа, Российская Федерация  
Научный рук - ль: ст. преп. Арндарь О. А.

## **ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA, DEVELOPMENT TRENDS**

Economic growth is a long - term expansion of the productive potential of the economy [5]. In other words, it is when the gross national product is increasing year after year. It occurs if there are three things: capital growth, which is caused by the improvement of manufacturing and training of the workforce; savings, that permit to get investments from banks and technological progress that increases productivity from the same amount of capital and resources [2, 88].

Economic growth in Russia and other countries is calculated as the percent change in the GDP from one year to another. It measures whether production has decreased or increased, and how much [4].



The annual growth of the Russian GDP according to the World Bank

In many countries over long periods of time, the average rate of economic growth is about 2.5 - 3 percent per year. It changes from year to year as the economy goes through recessions and stagnation. However, if an economy grows constantly at about 6 percent or more per year, this is a substantial rate of economic growth [1, 173].

Economic growth, obviously, influence the quality of life. People, who live in industrialized countries may enjoy comfortable life, own a house, a car, etc. On the other hand, less industrialized countries suffer from hunger, illnesses and lack of clean water. They can't afford good education or good treatment. There is also lack of vacancies. That is why a lot of people from less developed countries go well - developed to earn money and get education.

Officially 12 % of Russians or 18 million people live below poverty level, it's the worst result for 11 years. This number is expected to rise to 16 % in 2017, according to the research of the analytical center of the Russian government [5].

2018 Russia's inflation is predicted at 5.5 % by the government, and 10 % by banks. The Russian Central Bank believes that prices will grow only by 5.5 - 5.6 % , the Ministry of Economic Development gives the figure of 6.4 % . The base credit rate according to the Central Bank is 11 % [4].

The World Bank in its report on the global economic prospects expects the growth of the Russian GDP to jump to 1.3 % in 2017 and 1.5 % in 2018.

According to the World Bank forecast the GDP growth will be only 0,7 % . It is connected with the continuous fall in the economy due to low oil price, which will be approximately 49 dollar per barrel. Economic growth in Russia will continue to suffer from sanctions in 2016 [3].

It goes without saying, that economic growth is desirable. Everybody wants to enjoy his living. But there are several negative effects of economic growth. First of all, the more resources we get the more we need. Nowadays, we already meet the harmful effects of overuse of natural resources. If economic growth considers only the growth of production, it will lead to a catastrophe. The other important thing is pollution. All enterprises produce harmful liquids or gazes that really affect nature.

So, steady economic growth is what every country wants to achieve. A steady economic growth, according to statistics, leads to prosperity of the country. On the other hand, economic growth has a great effect on the environment. Air and water pollution, genetically modified food, stressful atmosphere in big cities, noise, and all other harmful things came to our life with the technological progress. In my opinion, the real economic growth is when everybody is working for the all world's sake. Otherwise, all things done will do good for one side, and bad for the other. Manufacturing and technology is a good thing if it is good for people and good for nature, otherwise it is useless and it leads to nothing.

#### **References:**

1. Robert J. Barro, Xavier Sala - i - Martin. Economic Growth, Second Edition. MIT Press, 2004. 654 p.
2. Lilia Raitskaya, Stuart Cochrane. The Macmillan Guide to Economics. McMillan, 2005. 134 p.
3. [http://www.dp.ru/a/2015/05/20/MJER\\_prognoziruet\\_jekonomich/](http://www.dp.ru/a/2015/05/20/MJER_prognoziruet_jekonomich/)
4. [http://www.theglobaleconomy.com/Russia/Economic\\_growth/](http://www.theglobaleconomy.com/Russia/Economic_growth/)
5. [https://en.wikipedia.org/wiki/Economy\\_of\\_Russia#2014.E2.80.93present](https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Russia#2014.E2.80.93present)

© Евдокимова К.В., 2016

**Shiyanova A.S.**

the student 2 rates

faculty of Economics and management

**Shcherbinina O. V.**

senior lecturer

FGAOU VPO "THE NORTH CAUCASUS FEDERAL UNIVERSITY"

Stavropol, Russian Federation

## **INNOVATIVE ACTIVITY IN STAVROPOL KRAI AND ITS IMPORTANCE AT THE PRESENT STAGE**

In modern conditions of increase of a production efficiency and as economic progress in Stavropol Territory can be reached mainly due to progress of the innovative processes receiving final expression in new technologies, new types of competitive production and attraction of investments into region. Search and use of innovations specifically at the enterprises is an actual

problem. Progress of new technical and organizational - technological decisions, perfection of main principles of management with reference to a specific character of the domestic market create conditions for updating processes of reproduction at the enterprises and give an additional impulse for economic growth. Inherently innovations include not only technical or technological development, but also any variations in the best side in all areas of research - and - production activity. Constant updating of technics and technologies does innovative process by the basic condition of manufacture of competitive production, a gain and conservation of positions of the enterprises in the market and efficiency gains, as well as efficiency of the enterprise [2, with. 47].

The innovation is essentially new decision or fresh idea in the field of technologies, as well as technics of management and the organization of work. It is based on use of the best practices and modern achievements of a science. Objective – to raise quality of production, to make manufacture at the most effective. In other words, the innovation is an introduction in work of the advanced decisions which help not only to improve process, but also to reach desired results [5].

If to analyse essence of reforms, it is possible to divide them into following groups:

Area of the appendix: political, economic, scientific and technical, educational, ideological, ecological, welfare.

Seat of introduction in economic system of firm or the enterprise: financial, price, advertising, marketing, organizational, psychological, logistical, personnel, information, technological and industrial.

Degree of radicalism: revolutionary, basic, growing, pseudo - innovations.

Character of satisfaction of demands: developing existing, creating new.

Subject matter of the appendix: a product, process, environment, service, the market.

Depth of variations: regeneration of the basic properties, adaptation, adjustment of the quantity, a new version. These types of innovations have neatly the expressed functionality – they work only in that sector for which have been developed.

According to the international standard an innovation – the end result of the innovative activity which has embodied in the form of advanced technological process or a product which has been introduced on the market. Its motto: « other and new ». It characterizes this concept as many - sided and разнонаправленное.

Areas of innovations is all секторы economy. For example, in area of services is an innovation in the service, its consumption, granting and manufacture, as well as in behaviour of the personnel [4, with. 8].

It is often considered from the point of view of functionality. That is innovations do this or that sector of business competitive, it quickly responds to various variations and price fluctuations in the market and according to them corrects the work. In the successful organizations of an innovation - not accident, and a product of competent management of structure. The innovation is obliged to solve the arisen problem and to bring desired result. And it reach not only by means of new technologies, but also at use of essentially fresh strategy, business - plans and so on.

The key factor of progress of economy of Stavropol Territory — a level of investment activity. In Stavropol Territory in the first postcrisis year, it was possible to achieve quite good results, industrial production has increased, millions - strong investment projects are

actively realized. Innovative activity develops. Such result in many respects was promoted new, innovative and the most effective from the point of view of innovative models by type of management, strategy of social and economic progress of Stavropol Territory till 2020 and strategy of attraction of investments into economy where it is fixed кластерный the approach as strategic.

Proceeding from the given strategy of social and economic progress, territories of economic growth, regional industrial parks are created, that in turn will give a push to inflow of new investments to progress of the regional industry [1, with. 740].

We consider, that with objective of the accelerated innovative progress of Stavropol Territory it is necessary to develop strategic objectives of progress of investment activity for scale attraction of investments in Stavropol Territory, to create the regional control system of the investment process providing coordinated activity of enforcement authorities of Stavropol Territory. And as, it is necessary to take care of construction of complete system коммерциализации the advanced scientific and technical development.

Speaking about territorial progress of investment activity in Stavropol Territory formation in the Russian and international community of image of Stavropol Territory as the region attractive to accommodation of investments as the organization of the communication activity providing target positioning of edge is necessary is necessary. For strategic progress of innovative activity in Stavropol Territory it is necessary to prepare base conditions for translation of economy into an innovative way of progress which is defined by introduction of the advanced scientific results and innovations in manufacture.

In our opinion, the special attention should be given progress of administrative, social and humanitarian innovations that will allow to use innovative technologies of management, organizational culture, system and mechanisms of stimulation and motivation of innovation, the effective communications supporting innovative behaviour [3]. And in turn, creation of regional innovative system in Stavropol Territory will allow to solve effectively at a regional level priority social and economic problems in the field of progress of a science and formation of innovative system. All this will allow Stavropol Territory to be demanded in conditions of the today's market that will lead to its growth and progress by advancing paces.

#### **The list of the used literature:**

1. Ajdinova A. Innovative potential of Stavropol Territory: possibilities and prospects progresses [Text] / A. T. Ajdinova, Z.B. Halikova // the young scientist. — 2015. — №11. — with. 740 - 742.

2. Zaitseva, I. K. Assessment of business and innovations: the manual [text] / I.K.Zajtseva, – М.: ИКИ "March"; Moscow: the Publishing center "March", 2010. – 464с.

3. Phillips, Century of M. the Innovation - a major factor of increase of a production efficiency [text] / Century of M. of Phillips. – М.: Education, 2013. – 96 with.

4. Cornets, B. Innovative management. [Text] / B. Kornetov // the Director of studies. – 2014. – №5. – p. 8.

5. Sitnikov, And. Item of the Innovation [the electronic version] / And. P. Sitnikov.

© Shiyanova A. S., Shcherbinina O. V., 2016



## **СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТА ДОХОДОВ САНАТОРНО- КУРОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА**

В настоящее время действующие в РФ нормативные стандарты в области аудита не раскрывают положений по его организации в сфере оказания рекреационных услуг[5,18]. В научной литературе раскрытие понятия «организация аудита» хотя и нашло отражение, но не касается рекреационных предприятий (Н. Белуха, Ф. Бутынец). В работах В. Гладилина, Т. Иваниенко, посвященных аудиту санаторно - курортных и туристических организаций, рассматривается только методика аудита, но не его организация[4,22].

Необходимо отметить, что способы организации аудита представляют собой комплекс действий аудитора, осуществляемых в определенной последовательности путем выполнения аудиторских процедур для достижения поставленной цели[3]. Выделяют два способа организации осуществления аудита: сплошная проверка и выборочное исследование[2]. При выборочном исследовании аудитор проверяет не всю совокупность данных, а лишь отобранную определенным способом ее часть и полученные результаты проверки распространяет на всю совокупность информации с последующим заключением о достоверности учетных данных[1].

Безусловно, при организации аудита доходов санаторно - курортных предприятий целесообразно использовать выборочную проверку[19,17]. В свою очередь, аудиторская выборка, которая является специфическим приемом осуществления выборочной проверки, в санаторно - курортных предприятиях может включать такие организационные этапы:

1) Определение цели выборочной проверки – проверка достоверности отражения операций по учету доходов от реализации путевок[6].

2) Определение величины выборки – подготовка договора и накладных на передачу путевок покупателям, их регистрация[7].

3) Определение единицы наблюдения – типа операций «Реализация путевок», т.е. кредитовый оборот по счету 703 «Доход от оказания услуг» или движение бланков путевок[8].

4) Определение единицы отбора – подготовка бланков путевок, регистрация отдыхающих в гостинице, в столовой, при получении лечебных процедур и пр.[9].

5) Определение методов отбора данных – формальный подход, например метод случайного отбора или систематического выбора[10,19]

6) Определение объема выборки – исходя из уровня допустимой и ожидаемой ошибки, фактора надежности[11,16].

7) Проверка репрезентативности выборки – оценка риска эффективности выборочной проверки, в частности риска неправомерного отказа, риска ошибочного подтверждения, риска чрезмерного или недостаточного доверия[12,15].

8) Определение порядка распространения данных на проверяемую совокупность – экстраполяция результатов выборки на всю совокупность данных, при необходимости обобщение выводов по каждой из подсовкупностей [20,13].

Таким образом, выделенные этапы организации аудиторской выборки влияют на формирование плана и программы аудита доходов санаторно - курортных организаций и отражают специфику организации всего аудиторского процесса рекреационных предприятий[21,14].

### Список литературы:

1. Гладилин В.А., Султанов Е.З. Ключевые аспекты и проблемы взаимодействия малого бизнеса и местного самоуправления туристско - рекреационной сфере в РФ и регионе КМВ. Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 1 (66 - 1). С. 239 - 241.
2. Гладилин А.В., Гладилин В.А. Экономика. Ставропольский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский педагогический государственный университет». Ставрополь, 2016.
3. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Пути развития интеграции информационного пространства рынка туристических услуг. В сборнике: закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 37 - 39.
4. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Маркетинговые инновации и технологический прогресс в туристско - рекреационной сфере региона. В сборнике: инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее сборник статей Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 106 - 109.
5. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Инновационные подходы в развитии малого и среднего бизнеса Северо - кавказском федеральном округе. В сборнике: Проблемы, перспективы и направления инновационного развития науки сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 40 - 42.
6. Гладилин В.А. Пути развития и особенности налогового механизма стимулирования инноваций в туристско - рекреационном комплексе. В сборнике: эволюция современной науки сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. Уфа, 2016. с. 112 - 114.
7. Гладилин В.А. Экономико - математические модели планирования туристской деятельности. В сборнике: Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 25 - 27.
8. Гладилин В.А. Формирование государственной инновационной политики в секторе малого предпринимательства. В сборнике: взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 35 - 37.
9. Гладилин В.А. Этапы инвестиционной привлекательности региона, как факторы развития территории. В сборнике: закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 39 - 41.
10. Гладилин А.В. Развитие плодоовощного подкомплекса апк в условиях многоукладности аграрного сектора экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Всероссийский научно - исследовательский институт экономики, труда и управления в сельском хозяйстве. Москва, 1996.
11. Бинатов Ю.Г., Гладилин А.В., Гречкина Т.В. Предпринимательство в пищевой индустрии. Ставрополь, 2006.
12. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Экономические перспективы проекта Северо - Кавказский туристический кластер. В сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 37 - 38.
13. Гладилин В.А. Демографическая ситуация в российской федерации и ее регионах: факторы формирования и траектории развития // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2015. № 2 (34). С. 12.

14. Гладилин А.В., Гладилин В.А., Костоков К.И. Региональная экономика. Ставропольский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования, «Московский педагогический государственный университет». Ставрополь, 2016. Том Часть 1 (2 - е издание)

15. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Обоснование системы факторов регулирования устойчивого развития рекреационных территорий. В сборнике: Современные концепции развития науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 37 - 39.

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

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

18. Гладилин В.А. Совершенствование инструментально - технической базы управления в современной организации в сборнике: Модернизация экономики и управления II. Международная научно - практическая конференция. Под общей редакцией В.И. Бережного; Северо - Кавказский федеральный университет. Ставрополь, 2014. С. 57 - 58.

19. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Муниципальные целевые программы как фактор формирования благоприятного инвестиционного климата территорий. Ставрополь, 2013.

20. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Механизм реализации инновационных подходов в функционировании социально - экономических систем. Экономика и предпринимательство. 2015. № 1 (54). С. 323 - 326.

21. Гладилин А.В. Эконометрика. Учебное пособие для студентов вузов / Москва, 2006.

22. Бережной В.И., Таранова И.В. Управление персоналом организации: Технологии и методы / Ставрополь, 2011.

© Абросимова Т.Ф. 2016

**Адаменко А.А.**

к.э.н., доцент

Учетно - финансовый факультет  
ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

**Евтых З.А.**

студентка факультета «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

г. Краснодар, Российская Федерация

## **УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

Одной из проблем, выдвинутых практикой перехода к рыночной экономике, особую важность приобретает оценка основных средств и методы начисления амортизации.

Производственно - хозяйственная деятельность предприятия обеспечивается не только за счет использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, но также и за счет основных фондов.

Эффективность использования основных средств и производственных мощностей в условиях рыночных отношений перерастают в сложную экономическую проблему. Структурная перестройка в промышленности, нарушение экономических связей между

производителями, а также множество других причин стали основанием резкого спада натуральных объёмов выпускаемой продукции почти во всех отраслях промышленности, что в результате снизило загрузки имеющихся основных средств и производственных мощностей. Вместе с тем, в последние годы наметилась устойчивая тенденция к увеличению изношенности производственного аппарата из-за отсутствия или недостаточного ввода новых мощностей, не компенсирующих выбывшие основные средства.

В ходе использования объекта в производстве в соответствии с принятыми методиками определения амортизируемой стоимости, объект основных средств амортизируется полностью. Это означает полное перенесение стоимости объекта на стоимость производимой продукции. Однако на практике такая ситуация не всегда возможна. Даже при полной потере своих эксплуатационных качеств объектом основных средств, он все же может быть разобран на более мелкие детали, которые полезно было бы использовать в производственной деятельности либо возможно реализовать на сторону.

Однако существующие методики начисления амортизации не принимают во внимание данную особенность, что приводит к завышению начисленной амортизации, а, следовательно, и к необоснованному завышению себестоимости продукции (работ, услуг) и занижению конечного финансового результата деятельности организации на сумму возвратных материалов при выбытии объектов основных средств.

Учитывая все вышеизложенное, разумно было бы применять на практике и в теоретических исследованиях понятие "ликвидационная стоимость", определенное МСФО - 16 "Основные средства".

Ликвидационная стоимость амортизируемого объекта - это та цена, которую предприятие рассчитывает получить вследствие реализации данной части капитала по истечении срока его службы - или стоимость тех полезных остатков, которые могут быть проданы или иначе использованы с выгодой для организации после снятия объекта с эксплуатации или списания его за счет суммы накопленной амортизации

В соответствии с данным стандартом амортизационная стоимость должна определяться как разница между первоначальной стоимостью объекта и ликвидационной стоимостью при неизменных условиях функционирования и как разница между остаточной стоимостью объекта и ликвидационной стоимостью при изменении способов и методов начисления амортизации.

Использование предложенной методики определения стоимости объектов основных средств с учетом их ликвидационной стоимости на практике приблизит отечественный учет к Международным стандартам статистической и финансовой отчетности, а так же позволит получать более достоверную величину амортизационных отчислений основных средств, что будет способствовать снижению себестоимости продукции (работ, услуг).

Принимая к сведению все вышеизложенное можно предложить следующие варианты совершенствования учета амортизации основных средств: во-первых, при определении амортизируемой стоимости объектов основных средств принимать во внимание их ликвидационную стоимость, что позволит более реально определять сумму начисляемой амортизации и остаточную стоимость объекта. Это необходимо принимая во внимание тот факт, что большинство объектов основных средств организации являются транспортными средствами, которые, даже износившись полностью, имеют достаточно высокую стоимость

при реализации их как металлолома или по частям. Однако данное нововведение не регламентировано существующей нормативно - правовой базой.

Во - вторых, пересмотр действующей амортизационной политики. По результатам проведенных исследований, можно сделать вывод, что применение линейного способа начисления амортизации экономически не всегда оправдано. При начислении амортизации по объектам транспортных средств более разумно было бы применять ускоренные методы начисления амортизации, например метод уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения 2,5. Оно способствовало бы за более короткий срок накопить достаточные амортизационные отчисления, а затем использовать их для технического перевооружения производства и реконструкции. У предприятия появляются большие инвестиционные возможности, что и будет являться первым положительным моментом ускоренной амортизации. Вторым плюсом у предприятия при ускоренной амортизации заключается в том, что себестоимость продукции в первые годы эксплуатации увеличивается на величину дополнительной амортизации, а прибыль снижается на эту же величину, следовательно, предприятие заплатит меньший налог на прибыль. В свою очередь изменение способа начисления амортизации по объектам транспортных средств может быть обусловлено тем, что эти объекты постоянно находятся в эксплуатации, а следовательно подвергаются большему износу, а появление новых инвестиционных источников повлияет на скорейшее обновление транспортного парка.

Также можно порекомендовать изменить способ начисления амортизации по объектам электронно - вычислительной техники. Здесь также уместно было бы применять один из методов ускоренной амортизации, так как данные объекты в очень большой степени подвержены моральному старению. Ускоренная же их амортизация позволит чаще обновлять офисную технику, а также может служить источником для приобретения новых объектов. Например, нового программного обеспечения.

Таким образом, для совершенствования учета амортизации основных средств можно предложить при определении амортизируемой стоимости использовать понятие ликвидационной стоимости, а также применять методы ускоренной амортизации. Это ускорит процесс внедрения нового, высокоэффективного производственного оборудования, что благоприятно повлияет на производительность и экономический рост хозяйствующих субъектов.

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

1. Аспекты развития аутсорсинга бухгалтерских услуг в России / Азиева З.И., Адаменко А.А., Мартыненко Е.В., Папова Л.В. / в сборнике: Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение II Международная научная конференция молодых ученых и преподавателей. 2014. С. 226 - 231.

2. Альтернативы развития экономики знаний в России / Богдасhev И.В., Ада - менко А.А. / Экономика и предпринимательство. 2013. № 3 (32). С. 81 - 84.

3. Бухгалтерский учет и анализ / Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.

4. Введение в направление подготовки / Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Адаменко А.А., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.

5. Механизм внедрения управленческого учета в учетную практику сельскохозяйственных организаций (теоретическое обоснование) / Сигидов Ю.И., Рыбянцева М.С., Адаменко А.А. / Краснодар, 2009.

6. Разделение взглядов на систему контроллинга и ее информационное наполнение в XXI веке / Адаменко А.А. / Вестник Академии знаний. 2012. № 1. С. 6 - 13.

7. Системный подход к классификации методов учёта и затрат / Адаменко А.А. / Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2009. № 1 - 3 (38 - 40). С. 39 - 45.

8. Учет инвестирования в субъектах малого предпринимательства / Адаменко А.А. / Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2006. № 23. С. 146 - 153.

© Адаменко А.А., Евтых З.А., 2016

**Анаева З.К.**

к.э.н, доцент кафедры «Политическая экономия»  
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»  
г. Грозный, Российская Федерация

**Асабаева Р.И.**

студентка 2 курса института экономики и финансов  
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»  
г. Грозный, Российская Федерация

**Базуркаева Ж.А.**

студентка 2 курса института экономики и финансов  
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»  
г. Грозный, Российская Федерация

## **К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Имущество предприятия — имущество, состоящее из производственных и непроизводственных фондов, а также другие ценности, стоимость которых отражается в самостоятельном балансе предприятия.

Эффективность управления имуществом предприятия может быть обеспечена следующими направлениями: обеспечение предприятия финансовыми ресурсами (управления источниками средств); общий финансовый анализ и планирование; вложение финансовых ресурсов в активы.

Управление имущественным комплексом предприятия связано с проблемами повышения эффективности основных и оборотных средств.

Основными задачами и принципами управления активами предприятия являются:

1. Увеличение активов. Всякое увеличение активов предприятия означает использование основных и оборотных фондов. Однако следует отличать использование от ситуации с излишками запасов.

2. Уменьшение пассивов. Пассивы предприятия кроме, собственного капитала включают, все, что оно должно другим: налоги, банковский кредит, выплата поставщикам.

Получаемые предприятием фонды также могут быть использованы на уменьшение пассива, например, возврат банковского кредита.

Российская промышленность с проблемами управления активами столкнулась немного позже, так как процессы реформирования промышленности в России начались позже, чем в западных компаниях. В этом плане Запад достаточно серьезно продвинулся вперед и в разработке методологии и стратегии управления активами предприятия, и в вопросах практической реализации.

На основании мировой практики в сфере управления имуществом компании, целью которой является оптимизация сроков внедрения системы управления активами, проведем исследование проблем управления основными и оборотными фондами предприятия. Для этого выделим основные этапы разработки концепции такого управления.

1. Изучение и анализ информации о практике управления имуществом в различных предприятиях.
2. Идентификация имеющихся инструментов и достижений в области управления активами фирмы, которые могут быть применены при реализации плана такого управления.
3. Изучение инструментов принятия решений, используемых в вопросах оптимизации управления активами.

Исходя из выделенных концепций сформируем базу для разработки системы управления активами на предприятии. Эта концепция может опираться на уже имеющиеся в мировой практике теории и направления, такие как управление рисками, управление качеством, управление технической базой (состоянием оборудования), управление инвестициями и т.д.

Данную концепцию управления активами оформим в виде таблицы (см. Таблицу - 1).

Таблица - 1.

#### Этапы управления активами

Этап	Стратегические цели	Характеристика системы управления активами предприятия
Первый этап – до начала дерегулирования	Развитие предприятия на основе философии «высокого технического качества»	Система распределения с приемлемым уровнем рентабельности
Второй этап – начало процесса дерегулирования	Изменение бизнес - фактора (акцент переносится на эффективную эксплуатацию активов	Система управления основным капиталом ориентирована на финансовые показатели деятельности предприятия
Третий этап – формирование конкурентной среды	Регулирующие структуры усиливают контроль и ограничивают доходы стремя в то же время повышения качества услуг, предоставляемых потребителям	Предприятие сосредотачивает свои интересы на потребителе и осуществляет инвестиции в программы и услуги для удовлетворения последнего

Четвертый этап – текущий период	Регулирующие органы изучают производственные показатели фирмы и корректируют расценки в соответствии с достигнутыми стандартами качества производства и эксплуатации	Приоритете фирмы переносится на важнейшие вопросы и качество работы. Ориентация на активы является результатом необходимости удовлетворения на приемлемом уровне требований всех совладельцев.
---------------------------------	--	--

В основе приведенной концепции управления имуществом предприятия лежит эволюция системы технического обслуживания оборудования. В большинстве случаев использовалась «реактивная» система, которая направлена на принятие управленческих решений как реакция на текущие проблемы. Она была сравнительно дешевая (например, замена или ремонт оборудования проводилось после аварии или при наличии серьезных дефектов и др.). Однако повышение энерговооруженности труда, растущие запросы потребителей, появление новой техники и технологий заставили уделять все большее внимание системе надежности управления.

Результатом в решении этой проблемы стало возникновение концепции технического обслуживания оборудования по времени, близкая к советской модели планово - предупредительного технического ремонта. Периодически производимые ремонты и осмотры ведущих единиц оборудования значительно повысят надежность ресурсооборуженности. Но слабым местом данной системы стали ресурсоемкость и определенная дороговизна. Эта система привела в итоге к новым проблемам и требованиям со стороны издержек.

Проблему надежности системы технического обслуживания активов западные специалисты предлагают решить с помощью принципа «золотой середины». Его суть – снижение эксплуатационных издержек оборудования при выполнении определенных нормативов надежности, которые достигаются путем уменьшения доли технического обслуживания по ремонту и осмотру. Она должна быть направлена на анализ и прогнозы в управлении.

Таким образом, достигнут некий баланс между надежностью и экономической эффективностью использования активов на предприятии.

#### **Список использованных источников**

- 1) Музалёв С.В. Комплексный экономический анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: Проспект, 2013. 175с.
- 2) Экономическая теория: учеб. пособие; под ред. Н.И. Базылева. М.: ИНФРА, 2005. 637с.
- 3) Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: Москва, 2013.

© Анаева З.К., Асабаева Р.И., Базуркаева Ж.А., 2016



**Анаева З.К.**

к.э.н, доцент кафедры «Политическая экономия»  
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»  
г. Грозный, Российская Федерация

**Асабаева Р.И.**

студентка 2 курса института экономики и финансов  
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»  
г. Грозный, Российская Федерация

**Базуркаева Ж.А.**

студентка 2 курса института экономики и финансов  
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»  
г. Грозный, Российская Федерация

## **ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ**

Чеченская Республика – многонациональный субъект РФ, где на 93,5 % - коренные чеченцы, 3,7 % - русские и 2,8 % другие национальности. Это южный регион России, которая занимает особое геостратегическое положение в евразийском пространстве. Она расположена в зоне сочленения Европы и Азии, на стыке Кавказского хребта и Восточно - Европейской равнины. На северо - западе республика граничит со Ставропольским краем, на востоке с Республикой Дагестан, на западе с Республикой Ингушетией, на юге по Водораздельному хребту Большого Кавказа республика граничит с Грузией. [6]

Особенностью Чеченской Республики является природно - ресурсный комплекс, которая обусловлена уникальным сочетанием факторов внешней и внутренней среды. Это, в свою очередь, благоприятный климат, разные сельские угодья, запасы минерального сырья, а также - лесные, гидроэнергетические, рекреационные и туристические ресурсы. Именно, природно - ресурсный комплекс республики, определяет ее место в экономике Российской Федерации.

За последние годы в республике достигнут существенный прогресс в социально - экономическом развитии. Успешно решаются вопросы развития образования, культуры, здравоохранения и спорта. Так, по предварительной информации Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чеченской республике, индекс промышленного производства составил 100,9 % , объем производства продукции сельского хозяйства повысился на 4,7 % .

Агропромышленный комплекс является одной из ведущих отраслей экономики республики. На агропромышленный комплекс приходится 8 % выпуска продукции всей региональной экономики, 8 % добавленной стоимости (произведенной в регионе), 4 % инвестиционных вложений и т д.

В основной вся промышленность Чеченской республики представлена крупными филиалами естественных монополий РФ в сфере нефтегазодобычи и энергетики, а также предприятиями промышленности, транспорта и т д.

Рост оборота розничной торговли составил 107,1 % к уровню 2013 года или 102,96 млрд рублей. Благодаря целому комплексу мер удалось на 37,3 тыс. человек сократить численность безработных.

Важнейшим показателем общего уровня экономического развития любого региона является объем производства валового регионального продукта. Объем ВРП Чеченской республики за 2013 год, по оценке, составил 113873,89 млн рублей., в 2014 году - 120355,5 млн рублей. Объем ВРП в 2012 году, по данным Чеченстата, составил 103677,42 млн рублей или 107,1 % к уровню 2011 года.

Немало важную роль для республики играют также и инвестиции. Инвестиции – это один из главных факторов поддержания и увеличения экономического потенциала регионов. Привлечение инвестиций в Чеченскую Республику приведет к увеличению валового регионального продукта и благоприятно скажется на внешнеэкономическом сотрудничестве с другими регионами. [1]

Для Чеченской Республики инвестиционная проблема имеет особое значение. Если по общему объему инвестиций за всех источников финансирования в расчете на душу населения Чеченской Республики отстает от всех республик Северного Кавказа на 5 - 39 % , то по душевым инвестициям, исчисленным без инвестиций, финансируемых из федерального бюджета, это отставание составляет от 72 % до 81 % . Доля инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет собственных средств инвесторов в Чеченской Республике составляет всего 4,9 % , что в 10 раз ниже, чем в среднем по Российской Федерации.

Чеченская Республика обладает низкой инвестиционной привлекательностью. Низкий уровень инвестиционной привлекательности объясняется неблагоприятным сочетанием двух формирующих факторов – низким уровнем инвестиционного потенциала и высоким уровнем региональных инвестиционных некоммерческих рисков.

Но, благодаря созидательной политике, проводимой руководством республики при поддержке федерального центра, в Чеченской Республике за короткий срок удалось создать полноценную нормативно - правовую базу для развития взаимовыгодных отношений с потенциальными инвесторами, перейти от этапа восстановления к устойчивому социально - экономическому развитию.

Особое внимание руководством республики уделяется созданию благоприятного инвестиционного климата, то есть повышение его инвестиционной привлекательности для частных инвесторов и уровня их инвестиционной активности. Для этого в республике внедрен стандарт инвестиционной деятельности и ведется работа по внедрению национального рейтинга. В 2013 году создан Совет по инвестициям при Главе Чеченской Республики, сформированы инвестиционные площадки, утверждена Инвестиционная стратегия Чеченской Республики до 2025 г., начата работа по созданию индустриального парка «Грозненский», сформирована благоприятная нормативно - правовая база инвестиционной деятельности. Также, создан Инвестиционный портал с публикацией ежегодного доклада «Инвестиционный климат в Чеченской Республике», создана электронная инвестиционная карта Чеченской Республики, которая содержит актуальную информацию о реализуемых и планируемых к реализации инвестиционных проектах на территории республики, об имеющихся инвестиционных площадках [3].

Так, сегодня инициаторы проектов, одобренных Правительством Чеченской Республики, имеют возможность получить налоговые льготы и преференции (налог на прибыль — 13,5 % , налог на имущество — 0 % ), а также иные виды господдержки (госгарантии, субсидирование процентных ставок, финансирование инфраструктуры).

В 2014 году за счет внебюджетных инвестиций реализовано 23 крупных инвестиционных проекта стоимостью около 13,0 млрд. руб., создано 1794 рабочих мест.

На стадии реализации находятся 18 проектов общей стоимостью 79,5 млрд. руб. на 4076 раб. мест, также планируются к реализации в 2015 году 8 проектов стоимостью 87,9 млрд. рублей на 1928 рабочих места.

Распоряжением Правительства Чеченской Республики от 30.06.2014г. № 168 - р утвержден Перечень приоритетных инвестиционных проектов Чеченской Республики, включающий 55 инвестиционных проектов на сумму 170,192 млрд. рублей [2].

В настоящее время в Чеченской Республике успешно реализуется долгосрочная стратегия привлечения инвестиций, которая положила начало системному подходу к вопросам привлечения инвестиций, формирования эффективной инфраструктуры сопровождения инвестиционных проектов, а также проведения политики активного инвестиционного маркетинга.

В общем объеме инвестиций средства субъектов малого предпринимательства составляют – 31,6 % , бюджетные средства – 54,7 % , прочие средства – 7,5 % и собственные средства предприятий – 6,2 % [2].

Одним из существенных показателей позитивных изменений в инвестиционной деятельности республики является строительство жилья населением республики для собственных нужд. По предварительным данным населением республики за 2012 г. за счет собственных средств построено 2300 индивидуальных жилых дома, общей площадью 245,0 тыс. кв. м на сумму 5157,2 млн рублей [5].

Эффективность инвестиционной деятельности напрямую зависит от государственной политики, проводимой в области налогообложения, экономики, инвестиций, так как своими действиями правительство может как затормозить, так и активизировать этот процесс. По - прежнему остается актуальной потребность в разработке мер действенной инвестиционной политики, способствующей снижению региональной дифференциации, а также необходимой нормативно - правовой базы, которая учитывает достижения мирового опыта [4].

Самая сложная макроэкономическая задача – состояние инвестиционного климата, которая стоит не только перед Чеченской Республикой, но и перед Россией целом. Должен быть разработан эффективный механизм стимулирования инвестиций в развитие экономики путём снижения налогового бремени. Именно от налоговой системы зависит величина собственных, привлеченных и бюджетных инвестиций.

К мерам стимулирования инвестиционной активности относится необходимость более эффективного использования инвестиционного налогового кредита. В современной России этот инструмент практически не работает из - за сроков предоставления кредита (сумма кредита не может превышать 50 % платежей по конкретному налогу).

Государству необходимо способствовать созданию условий, которые позволили бы снизить зависимость инвестиций от внешних источников финансирования. Кроме этого, требуется активизировать внутренние факторы, способствующие развитию инвестиционных ресурсов, накопленных за счет амортизационных отчислений [2].

Таким образом, перед Чеченской Республикой стоит сложная задача - привлечь в регион иностранный капитал и не лишая его собственных стимулов, направлять его мерами экономического регулирования на достижение общественных целей. Иностранный капитал

может иметь доступ во все сферы экономики, за исключением тех, которые находятся в государственной монополии, без ущерба для национальных интересов.

#### **Список использованных источников:**

1. Гайрбеков М.С. Микрокредитование как основной фактор развития малого предпринимательства в Чеченской Республике // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4 - 2. С. 417 - 420
2. Пупкова Г.А. Условия для активизации инвестиционной привлекательности экономики России // Российское предпринимательство. 2008. №11. Вып.1. С. 38 - 41
3. Янгубаева Л.Ш., Абдулкадырова М.А. Направления инвестиционной политики Чеченской Республики и меры повышения инвестиционной привлекательности региона // Российское предпринимательство. 2013. №22 (244). С. 154 - 158
4. Гайрбеков М.С., Асабаева Р.И. Проблемы активизации инвестиционной деятельности в Чеченской Республике // Сборник статей международной научно - практической конференции «Инструменты современной научной деятельности» 15 ноября 2015 года. 2015. Ч.1. С. 40 - 45.
5. Гайрбеков М.С., Анаева З.К. Характеристика инвестиционного потенциала Чеченской Республики // IV Ежегодная итоговая конференция профессорско - преподавательского состава Чеченского государственного университета. 2015. С.15 - 19.
6. Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике. Электронный ресурс. URL: <http://chechenstat.gks.ru/>. Дата обращения 27.11.2015 год.

© Анаева З.К., Асабаева Р.И., Базуркаева Ж.А., 2016

**Анаева З.К.**

к.э.н, доцент кафедры «Политическая экономия»  
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»  
г. Грозный, Российская Федерация

**Базуркаева Ж.А.**

студентка 2 курса института экономики и финансов  
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»  
г. Грозный, Российская Федерация

**Асабаева Р.И.**

студентка 2 курса института экономики и финансов  
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»  
г. Грозный, Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Прогноз социально - экономического развития республики на краткосрочную и среднесрочную перспективу определен Федеральным законом Российской Федерации «О государственном прогнозировании и программах социально - экономического развития Российской Федерации» от 23 июня 1995 года № 115 - ФЗ, а также Законом Чеченской Республики от 26 июля 2011 года №26 - РЗ «О прогнозировании и планировании социально - экономического развития Чеченской Республики»

Чеченская Республика располагает целым рядом конкурентных преимуществ, которые могут быть использованы для превращения ее территории в инвестиционно - привлекательную зону. [1, с.15]

Достижение прогнозных показателей социально - экономического развития Чеченской Республики на 2015 и плановый период 2016 - 2017 гг. предполагается осуществить за счет реализации федеральных, республиканских и государственных программ, а также за счет привлечения внебюджетных источников финансирования в соответствии с приоритетными направлениями.

Основные показатели прогноза социально - экономического развития Чеченской Республики на 2015 год и на период до 2017 года разработаны в двух вариантах (базовый и умеренно - оптимистичный), характеризуют состояние экономики и социальной сферы республики и отражают результаты экономической политики, предусмотренной к реализации на федеральном, республиканском и местном уровнях в среднесрочной перспективе. Несмотря на очевидные сложности, связанные с сокращением бюджетного финансирования и дополнительной нагрузкой на бюджет региона, в рамках “майских указов” Президента РФ, 2013 год отмечен существенными успехами в социально - экономическом развитии Чеченской Республики. [4]

Подтверждением динамичного развития региона являются фактические показатели по основным экономическим и социальным индикаторам, достигнутые в прошедшем году. Так, по предварительной информации службы госстатистики по ЧР индекс промышленного производства составил 100,9 % , объем производства продукции сельского хозяйства возрос на 4,7 % по сравнению с 2012 годом и составил 14,97 млрд. рублей.

Рост оборота розничной торговли составил 107,1 % к уровню 2012 года или 102,96 млрд. рублей. Объем платных услуг, оказанных населению республики, возрос на 25,4 % к уровню 2012 года и составил 19,5 млрд. рублей.

Благодаря целому комплексу мер удалось на 37,3 тыс. человек сократить численность безработных. Вместе с тем к концу 2013 года постоянную работу не имели около 129,0 тыс. человек. Уровень зарегистрированной безработицы на конец 2013 года составил 19,9 % от экономически активного населения (на конец 2012 года – 27,9 % ). [3]

Главная задача среднесрочного периода состоит в активизации действий всех факторов, обеспечивающих условия для устойчивого экономического роста, в целях повышения уровня благосостояния населения ЧР. Прогнозируемые показатели будут обеспечены в результате реализации мер экономической и социальной политики Главы и Правительства ЧР по следующим приоритетным направлениям:

- рост инвестиционной привлекательности и формирование положительного имиджа республики;
- обеспечение эффективного использования природно - ресурсного потенциала;
- диверсификация структуры экономики в пользу обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей, а также сферы услуг;
- повышение конкурентоспособности продукции, производимой в республике,
- обновление основных фондов;
- реализация крупных инфраструктурных проектов, развитие транспортной системы;
- создание оптимальной структуры сельскохозяйственного производства;

- увеличение вклада малого предпринимательства в экономику республики;
- улучшение здоровья и социально - психологического состояния населения;
- повышение культурного и образовательного уровня населения;
- рост эффективности программ социальной защиты населения;
- обеспечение доступности и повышение качества социальных услуг;
- улучшение жилищных условий населения;
- повышение эффективности, устойчивости и надежности функционирования коммунальных систем жизнеобеспечения населения;
- снижение преступности и повышение степени социальной безопасности населения;

Реализация мероприятий государственных программ и максимальное привлечение внебюджетных источников финансирования должны способствовать планомерному достижению вышеуказанных результатов. [2]

Важным фактором обеспечения устойчивого социально - экономического развития республики в долгосрочной перспективе явится реализация мероприятий Стратегии социально - экономического развития Чеченской Республики до 2025 года, утвержденной постановлением Правительства ЧР от 20.06.2012г. № 185 - р, актуализированная с учетом мероприятий по реализации Стратегии социально - экономического развития Северо - Кавказского федерального округа до 2025 года. [4]

Численность постоянного населения (среднегодовая) Чеченской Республики за 2013 год увеличилась на 22,14 тыс. человек по сравнению с 2012 годом или на 1,7 % , и составила 1335,6 тыс. человек. К концу 2014 года численность постоянного населения увеличился оценочно на 1,7 % и составит 1358,77 тыс. человек, а в 2015 году численность населения республики выросла на 1385,0 тыс. человек. Соотношение городского и сельского населения сохранится на уровне 34,9 % и 65,1 % соответственно. [3]

Значительный рост численности населения связан с тем, что в республике сохраняется один из самых высоких показателей по рождаемости не только среди регионов Северо - Кавказского федерального округа, но и в целом по Российской Федерации. В 2013 году общий коэффициент рождаемости составил 24,7 человек на 1000 населения (1 - ое место среди регионов Российской Федерации). По оценке, в 2014 году данный показатель составила 24,6 человек на 1000 человек населения.

Следует отметить положительную динамику экономических результатов в обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, операциях с недвижимым имуществом. Но при существенном росте на данном этапе их развития, итоговый вклад в экономику республики недостаточно велик.

Структура ВРП Чеченской Республики (как и в целом субъектов СКФО) существенно отличается от среднероссийских показателей. Наиболее существенные различия наблюдаются по виду экономической деятельности «Государственное управление и обеспечение военной безопасности» – среднероссийский уровень составляет 5,6 % , что в 3,7 раза ниже уровня по Чеченской Республике. [3]

Сохранится тенденция роста объема обрабатывающих производств, в основном, за счет роста производства цемента с 420,5 тыс. тонн в 2014 году до 604,1 тыс. тонн – по 1 варианту

и 633,2 тыс. тонн – по 2 варианту в 2017 году. В стоимостном выражении рост прочих неметаллических минеральных продуктов составит 8804,8 млн. руб. и 9436,58 млн. руб.

Важнейшим условием выхода предприятия ГУП «Чеченцемент» на проектную мощность (1200 тыс. тонн в год) является строительство подъездных железнодорожных путей.

Также росту объема обрабатывающих производств будет способствовать запуск завода в г. Грозный (Андреевская долина) по производству облицовочного кирпича мощностью 60 млн. усл. шт. в год и инновационного строительного технопарка Казбек (газобетонные блоки, газобетонные фиброцементные плиты, сухие строительные смеси, известь).

Стабильный рост прогнозируется по видам экономической деятельности: производство и распределение электроэнергии, газа и воды, транспорт и связь, предоставление персональных услуг (запуск крупных туристических объектов таких, как спортивно - туристический комплекс Кезеной - Ам, всесезонный горнолыжный курорт «Ведучи» и туристический комплекс «Грозненское море»).

Значительное увеличение объемов промышленного производства в прогнозном периоде будет достигнуто как за счет вывода на проектную мощность предприятий, восстановленных по федеральной целевой программе, так и за счет реализации мероприятий государственных программ, строительства предприятий и объектов с привлечением внебюджетных источников, инвестиционных программ естественных монополий.

Добыча полезных ископаемых. Добыча топливно - энергетических полезных ископаемых включает в себя добычу нефти, попутного нефтяного и природного газа, предоставление услуг в этих областях. Добычей нефти и газа на территории Чеченской Республики занимается ОАО «Грознефтегаз» (дочернее предприятие ОАО «НК «Роснефть»).

Несмотря на то, что на территории Чеченской Республики добыча нефти не компенсировалась приростом запасов и действующие залежи выработаны на 93 % нефтедобывающей компанией, за 2013 год добыто 492,2 тыс. тонн нефти.

Снижение уровня добычи нефти составило 23,0 % к 2012 году. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по данному виду деятельности в 2013 году увеличился на 3,53 % к уровню 2012 года и составил 4382,1 млн. руб.

В 2014 году, по оценке, объем добычи нефти составит 452,16 тыс. тонн или 91,9 % к уровню 2013 года. В стоимостном выражении наблюдается снижение данного показателя до 4360,0 млн. руб., что на 0,5 % меньше уровня 2013 года. По информации, представленной ОАО «Грознефтегаз», падение добычи нефти объясняется ростом обводненности и падением устьевых давлений по залежам основных месторождений.

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

1. Гайрбеков М.С., Анаева З.К. Характеристика инвестиционного потенциала Чеченской Республики // IV Ежегодная итоговая конференция профессорско - преподавательского состава Чеченского государственного университета. 2015. С.15 - 19.
2. Теняков И. К вопросу о природе экономического роста // Экономист. 2013. С. 430.



3. Территориальный орган Федеральной службы статистики по Чеченской Республике. [Электронный ресурс]. Онлайн - обращение. URL: <http://chechenstat.gks.ru>

4. Стратегия социально - экономического развития Чеченской Республики до 2025 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.investchechnya.ru/>

© Анаева З.К., Базуркаева Ж.А., Асабаева Р.И. 2016

**Байрамукова Ф.О.,**

студентка 3 курса факультета «экономики и управления»

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)

ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет»

в г. Пятигорске

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА**

Сегодня в российской экономике есть колоссальный спрос на молодых специалистов, готовых занять серьезные позиции в частных компаниях. Однако, по мнению работодателей, наши вузы не могут произвести выпускника, годного к немедленному использованию.

Современные компании стремятся принять на работу молодых кадров. Это объясняется как экономическим подъемом в стране, так и необходимостью компенсировать естественное выгорание опытных кадров. При этом нанимать молодых специалистов в последние годы стали не только компании из сферы торговли, услуг, финансов, но и предприятия реального сектора. Однако подавляющее большинство компаний сегодня не рассчитывают, что полученное в вузе образование позволит молодому специалисту немедленно включиться в работу. Выпускник вуза воспринимается работодателями лишь как исходный материал для подготовки полноценного специалиста<sup>2</sup>. Полученные в вузе знания рассматриваются компаниями лишь как отправная точка для дальнейшего обучения молодого специалиста; все более важным фактором при оценке потенциального сотрудника становится его способность и желание адаптироваться, учиться, профессионально развиваться.

Обучение – специально организованный, управляемый процесс взаимодействия учителей и учеников, направленный на усвоение знаний, умений и навыков, формирование мировоззрения, развитие умственных сил и потенциальных возможностей обучаемых, выработку и закрепление навыков самообразования в соответствии с поставленными целями.

В быстро меняющихся современных условиях многие организации сталкиваются с проблемой внедрения изменений. Это могут быть самые разные изменения: организационные, технологические, смена высшего руководства компании и многие другие. Для проведения этих изменений требуются и стратегический план развития, и оптимальная организационная структура управления, но, главное, необходим квалифицированный персонал, способный брать на себя ответственность и принимать решения. Особенно это относится к руководству. Эффективность внедрения любой



инновации в организации независимо от ее типа определяется степенью заинтересованности и участия среднего и низшего управленческого звена<sup>1</sup>. То есть процесс обучения должен помочь в первую очередь менеджерам преодолеть ряд качеств, мешающих внедрению изменений: это консерватизм, приверженность устоявшемуся порядку, четкое следование устоявшемуся порядку, склонность поддерживать иерархические отношения в неизменной форме.

Развитие персонала – это управляемый профессиональный, личностный и карьерный рост. Конечными целями данного процесса являются повышение профессионального уровня работников в соответствии с целями организации и формирование внутреннего кадрового резерва<sup>1</sup>. основополагающими при планировании карьеры и создании кадрового резерва являются следующие характеристики: наличие необходимых знаний, умений и навыков и необходимых личных качеств. И то и другое можно развивать посредством реализации той или иной задачи образовательного процесса. Программа развития персонала способствует формированию рабочей силы, обладающей более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией. Естественно, что это ведет к росту производительности, а значит, и к увеличению ценности людских ресурсов организации. Таким образом, мероприятия по РП следует рассматривать как инвестиции в нематериальное достояние организации. Невозможно недооценить влияние обучения на формирование и развитие организационной культуры. Организационная культура – это совокупность целей и ценностей организации, цивилизованных правил поведения и нравственных принципов работников. Организационная культура имеет три уровня: представление о ценностях, нормы и правила поведения, конкретное поведение работников. Информация о каждом из них может передаваться как по официальным, так и по неофициальным каналам коммуникации в организации. Процесс обучения – основа официального канала распространения информации о культуре организации. Только если он организован правильно, информация будет распространяться без искажений и будет достигать каждого работника организации.

Принято считать, что вполне достаточно тратить на обучение персонала не больше нескольких процентов фонда ФОП. Несложная оценка показывает, что в этом случае затраты на обучение персонала вряд ли составят больше 1 - 2 % бюджета фирмы. Тем не менее, необходимость разработки плана затрат на обучение персонала очевидна. Он помогает руководству компании планировать и контролировать расходы в целом, а организацию обучения делегировать отделу по управлению персоналом, который вместе с линейными руководителями принимает решения о проведении конкретных учебных мероприятий, руководствуясь планом и бюджетом обучения.

Таким образом, обучение персонала в организации – это сложный процесс, ставящий перед собой три основные задачи: образовательную, развивающую и воспитательную. Это обеспечивает большое количество целей, которые могут быть достигнуты с помощью обучения кадров.

### **Список использованной литературы**

1. Дуракова, И. Б. Теория управления персоналом / И. Б. Дуракова, О. А. Родин, С. М. Талтынов. – Воронеж: ВГУ, 2013. – 83 с.

**Баранова Р.Р.,**  
магистрантка  
Института истории и культуры  
ЕГУ имени И.А.Бунина,  
Г.Елец, Российская Федерация

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСКУРСИОННО - ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ: ПО СЛЕДАМ ПЕТРА I**

Сегодня Россия живет в состоянии роста туристической активности наших сограждан. Туризм стал одним из ведущих направлений социально - экономической, культурной и политической деятельности многих государств и регионов мира. Грандиозный ресурс для развития туризма имеет Россия. У нас предостаточно обширных территорий, где есть потенциал для огромного разнообразия видов индивидуального отдыха. Условия для этого сейчас самые благоприятные.

В настоящее время в регионах происходит качественная переоценка роли туризма в развитии экономики территорий. Так, например, одним из регионов, перспективных в плане развития внутреннего, въездного туризма является Липецкая область, которой в этом смысле несказанно повезло. Многие субъекты РФ создают специальные проекты развития туризма, придумывают легенды для привлечения гостей, открывают новые достопримечательности. Липецкой области, чтобы привлечь внимание туристов, намеренно ничего придумывать не нужно: и природа, и история щедро наградили регион уникальными ландшафтами, интересными событиями и яркими личностями.

На территории нашей области сохранилось богатое историко - культурное наследие 842 памятника археологии, истории, архитектуры и искусства. Самое большое количество старинных дворянских усадеб (Муромцевых, Нечаевых, Стаховичей, усадьба помещиков Быхановых, усадьба помещика Ведрова, усадьба великого князя Андрея Владимировича Романова, усадьба П.П. Семёнова - Тян - Шанского, усадьба Буниных, Кропоткиных и т.д.)

Сегодня в систему особых охраняемых природных территорий Липецкой области входят 160 (ООПТ) различного уровня: федерального, регионального и местного значения, занимающие площадь около 130 тыс. га, в т.ч.: государственных ландшафтных заказников - 11, заповедников - 2, государственных зоологических заказников - 7, памятников природы - 134.

Сфера туризма дает ответы на вызовы глобализирующегося мира со всеми его новейшими технологическими прорывами и кризисами. Будучи экспортно—ориентированной сферой, туризм проявляет большую стабильность по сравнению с другими отраслями в условиях неустойчивой ситуации на мировых рынках. Так, уже в

конец 2006 года в Липецкой области были созданы две региональные особые экономические зоны туристско - рекреационного типа – «Елец» и «Задонщина». Главной целью их создания является повышение конкурентоспособности туристской деятельности на территории региона. В 2011 году Липецкая область вошла в федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы)» по созданию пяти кластеров: автотуристского кластера «Задонщина», автотуристского кластера «Ораниенбург», туристско - рекреационного кластера «Елец», туристско - рекреационного кластера «Добрый», туристско - рекреационного кластера «Шуховский».

Ежегодно в районах области проводятся фестивали, привлекающие сотни зрителей из других регионов, восстанавливаются памятники культуры и архитектуры. Липецкая область вошла в проект "Событийные туры Центрального Черноземья". Десять туристических мероприятий представит регион – это фестивали «Чаплыгинский район глазами туристов», "Русборг", «Русская закваска», «Казачья застава», «Клубничный фестиваль», «Липецкое городище. Ярмарка - реконструкция», «Раненбургское застолье», «Ладейное поле», «Антоновские яблоки», «СтрЕлец». Одна из главных целей проекта - формирование и организация внутреннего туристического потока между областями Центрального Черноземья [3].

Для того чтобы увеличить туристический поток в регион, необходимо разработать механизмы поддержки инвесторов, развивающих отрасль, привлечь дальнейшие инвестиции в туристическую сферу, создание комфортных условий для отдыха, развитие гостиничных и ресторанных сетей, реализация новых фольклорных и культурно - исторических проектов. Программа импортозамещения, реализуемая сегодня в стране, касается не только продуктов питания, товаров широкого потребления, автомобилей, оборудования, но и туризма. Богатое историко - культурное, духовно - православное и археологическое наследие Липецкой области, уникальные народные промыслы, притягательные природные ландшафты, тесно взаимосвязанные с выдающимися личностями истории и современности, ориентированы на развитие экскурсионно - познавательного туризма.

В этой связи интересна деятельность Петра I как выдающегося преобразователя России. Общеизвестно, что он бывал в Липецке неоднократно, причем не только наездами, но и жил здесь, посещал Ораниенбург, бывал в гостях у Меньшикова и т.д. Хранят память о пребывании Петра I в Липецке и о зарождении металлургии в городе три пушки петровских заводов, установленные на гранитном постаменте у входа в Нижний парк со стороны Петровского спуска. Рядом, у обочины дороги, стоит памятный обелиск Петру I. Недалеко находится центральный парк с прудом, перед которым находится памятник в виде корабля с надписью об основании в Липецке железных заводов. В ознаменование 300 - летия русского флота в центре площади Петра Великого установлен Памятник Петру I [2]. Ведь мало кто знает, что Липецк является одним из старейших в России курортов, где лечился открытыми железистыми минеральными водами и восстанавливал свои жизненные силы Петр I. Курорт начал официально действовать уже в 1803 году на базе местных минеральных источников с хлористо - сульфатной натриевой водой. С 1871 года в Липецке организуется грязелечение, после того как в 1867 году здесь был обнаружен железистый грязевой торф. Следует сказать, что пребывание Петра I в нашей области

оставило глубокий отпечаток в истории развития города. Это явилось началом к определению Липецка как промышленного города.

Бесспорно, чтобы увеличить поток туристов в Липецкую область, важно правильно и точно разработать экскурсионно - познавательный маршрут «По следам Петра I»: при минимальных переездах обеспечить туристам максимальный комфорт и как можно полнее познакомить их с интересующими местами и объектами показа и посещения, отобранными в зависимости от вида тура и целей путешествия. Несомненно, чтобы подчеркнуть достоинство города - курорта Липецка, можно было бы предложить проведение Фестиваля минеральной воды «За здоровьем в Липецк» с богатой праздничной программой: фотовыставка «Все о Липецком крае», концерт авторской песни, выступление творческих коллективов, дегустация минеральной воды, костюмированный бал с Петром I, гастрономические ряды. В рамках Фестиваля минеральной воды нужно провести научно - практические конференции по охране природных ресурсов Липецкой области. Будут организованы презентации туристических маршрутов к природным минеральным источникам и, собственно, пройдет и презентация Липецкой минеральной воды. Планируется привлечь к мероприятию партнеров со всех регионов области. Таким образом, исходя из имеющихся туристских ресурсов на территории Липецкой области, у нас есть возможность предложить свой, отечественный турпродукт как альтернативу зарубежному отдыху.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что в современных условиях в России появляется устойчивая тенденция к развитию культурно - познавательного туризма. Наша область готова конкурировать на рынке туристических услуг и будет уже в ближайшие годы это делать. Липецкая земля - родина православных святых и всемирно известных писателей, философов, музыкантов, художников, учёных, военачальников, поэтов. Одни здесь родились и жили, другие - умирали: Петр I , Иван Бунин, Василий Розанов, Евгений Замятин, Тихон Хренников, Константин Игумнов, Пётр Семёнов - Тянь - Шанский, Николай Муравёв - Карский, Алексей Сеньявин. Этот список можно продолжать и продолжать. Вследствие чего возрастает необходимость создавать новые тематические маршруты, чтобы поддержать возросший интерес к этим местам многочисленных российских, а также иностранных туристов. Для нас это является немаловажным, так как мы попытаемся не ослабить занятую позицию Липецкой области в РФ, а может и упрочить ее на мировой арене в сфере туризма.

### **Список использованной литературы**

1. Пищулин, В.И. Туристические маршруты по Липецкой области // Учебное пособие. - Елец: ЕГУ, 2002.
2. Рудаков, Л.Е. По следам легенд [Текст] / Л.Е.Рудаков // Очерки по истории городов и памятников архитектуры Липецкой области. - Воронеж: Центрально - Черноземное книжное издательство, 1986. – 192 с.
3. Скроботова, О.В.К вопросу о развитии туризма в условиях сельской местности Липецкой области [Текст] / О.В.Скроботова // Научные исследования: от теории к практике материалы IV Международной научно - практической конференции. - 2015. - С. 311 - 314.

© Баранова Р.Р., 2016

## **ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО. МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ**

***Аннотация:*** в статье представлены мнения разных политологов и экономистов на тему пользы и вреда вступления России в ВТО. Проанализирован ряд источников на данную тему. Показаны различные точки несогласия между сторонами.

***Ключевые слова:*** ВТО, модернизация, конкуренция, рынок.

О положительных и отрицательных сторонах вступления России в ВТО существует множество мнений. Дискуссия по данной теме началась во время переговоров и подготовки ее присоединения к организации, т.е. 18 лет и не прекращается в настоящее время.

По этому поводу исследователи разделились на 2 лагеря: сторонники вступления России в ВТО и ее противники или оппозиция.

ВТО – крупнейшая международная торговая организация, объединяющая абсолютное большинство стран в мире. Главной целью, которого является создание рынка равных прав, основанной на принципах РНБ, взаимности и прозрачности. Однако мы видим, что не у всех членов - участниц появились радужные перспективы с вступлением в ВТО.

Сторонниками вступления России в ВТО выявляются - «убежден, что членство в ВТО в стратегическом плане даст мощный импульс для динамичного инновационного развития нашей экономики. Ее открытость, рост конкуренции на пользу гражданам России, а для нашего производителя необходимый стимул для развития. Это новые рынки и новые перспективы, которые мы пока еще не привыкли видеть и верно оценивать. Наконец, членство в ВТО открывает возможность цивилизованно, в правовом поле отстаивать наши интересы». [3]

По данному проблемному вопросу высказался и В.В.Путин, в отчете перед Государственной Думой в 2011 году «многие эксперты, подавляющее большинство экспертов, считают, что нам не модернизировать нашу экономику без вступления в ВТО».

Бывший заместитель председателя Счётной Палаты Юрий Болдырев, находящийся в оппозиции по данному вопросу, в статье «Дефективный народ или предательская власть?» отмечает отсутствие их имен и фамилий, что не дает возможности судить об их компетентности и авторитетности их мнения.

Ю.Ю. Болдырев отмечает, что такие государства как Китай, Индия, Южная Корея, Франция, Великобритания, Германия сделали первый шаг в данную организацию – это модернизировали свою экономику, следующим шагом было уже вступление в неё. А согласится с утверждением о том, что Россия этого не может, значит «согласиться с идеей о том, что в русском народе есть какой - то принципиальный дефект – такой, какого нет у других народов». [3]

Сторонники ВТО утверждают, что максимальная выгода от вступления в ВТО за все годы «невступления» росла, а потери от выхода на российские рынки иностранных товаров падали. К тому стоит учитывать, что Россия присоединяется к ВТО с большими льготами

(например, 2 - 3 года она может получать выгоду от ВТО, вообще не меняя таможенную политику).

К тому же вступление России в ВТО приближает нас к ОЭСР, куда мы также стремимся попасть. На момент ратификации Россией окончательного договора о вступлении еще действовали поправки Джексона - Вэника, а ратификация ВТО и Россией договора отменяло его. Что открывало доступ на американский рынок.

В журнале «Эксперт» в ноябре 2006 года, противники вступления России в ВТО утверждают, что «максимальная теоретически возможная выгода отечественных предприятий от присоединения России к ВТО равна 23 млрд. долларов в год», но здесь стоит учитывать и то, что Россия «отдаст часть своего рынка, эквивалентную примерно 90 млрд. долларов в год».

Согласно результатам предварительных переговоров России придется сократить расходы на агропромышленный комплекс (АПК), т.е. расходы должны не превышать 9 млрд. долларов в год, а в последующем должны составлять не более 4,4 млрд. долларов в год.

«Россия будет более тесно включена в систему международных экономических отношений, в глобальную систему открытых рынков. Но мы не видим очевидных преимуществ, которые Россия со всей очевидностью может извлечь из вступления во Всемирную торговую организацию за короткий промежуток времени, — добавляет ведущий аналитик департамента аналитики и риск - менеджмента UFS Investment Company Алексей Козлов. — Скорее этот шаг более выгоден другим членам организации». [6]

Прогнозирование того, что иностранная конкуренция поможет самосовершенствоваться российской экономике многие политики и экономисты считают слишком оптимистичным. Так в статье «Присоединение к ВТО – окончательная капитуляция. Часть 2». Ю.Болдырев пишет, что «ВТО — организация отнюдь не по передаче созидательного опыта лидеров развития, но по взламыванию ими чужих рынков своими уже готовыми товарами. Откуда же после этого возьмётся развитие?». [4]

При этом стоит выделить тот факт, что политик не привязывает все недостатки отечественной экономики именно к появлению ВТО, лишь отмечает необходимость изменений в политике по отношению к экономике (иначе полная деградация). А также, что «ВТО — применительно к нынешней России и на нынешних условиях — это окончательное закрепление уже необратимости деградации России как прежде суверенного государства»[5].

Исходя из результатов исследования, можно прийти к выводу о существовании различных мнений на счет пользы и вреда вступления России в ВТО. В целом, обе стороны отмечают неразвитость российской экономики по сравнению с экономическими гигантами, типа США, Германия, Франция и др.

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

1. Кагарлицкий Б. Ю. «Будет больно!», 2006
2. Путин выступил в Государственной Думе с отчетом за 2011 год;
3. Ю.Болдырев «Дефективный народ или предательская власть?», 11 апреля 2012;
4. Ю.Болдырев « На ринг — со связанными руками. Присоединение к ВТО — окончательная капитуляция. Часть 2», 15 апреля 2012;

5. Ю.Болдырев «Со связанными руками и удавкой на шее», 17 апреля 2012;
6. Фаляхов Р. «В ВТО без Америки» Газета.ру, 16 декабря 2011;

© Бегжанова С.Л., 2016 г.

**Брицына Н.Н.,**  
магистрант 1 курса  
**Корогод И.Е.,**  
студент 3 курса  
**Холодова М.А.,**  
доцент, к.э.н.

Экономического факультета Дон ГАУ,  
п. Персиановский, Российская Федерация

### **АНАЛИЗ СИТУАЦИИ В ОТРАСЛИ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА РФ**

В современных условиях одной из важнейших задач развития АПК является обеспечение продовольственной безопасности и независимости РФ. Следует отметить, что одним из существенных факторов продовольственной безопасности является развитие картофелеводства, занимающего важное место в структуре продукции сельского хозяйства.

В 2014 году, когда Министерством сельского хозяйства был провозглашен курс на импортозамещение, а президентом страны было введено продовольственное эмбарго картофелеводство получило новый стимул. Поддержало государство производителей уже и в 2015 году, выделив субсидии на покупку качественного семенного картофеля, строительство специализированных хранилищ и модернизацию селекционно - семеноводческих центров в ряде регионов России. В феврале 2015 года также были введены и другие меры поддержки - субсидирование 2 / 3 процентной ставки Центробанка по кредитам и возмещение 20 % затрат на капитальное строительство.

Кроме того, были значительно увеличены размеры посевных площадей. Если в 2014 году общая площадь составляла 320,8 тыс. га (без учета хозяйств населения), то в 2015 году уже 355,5 тыс. га (рис.1).



Рисунок 1 – Посевные площади картофеля промышленного выращивания в России в 2010 - 2015 гг. (тыс. га) (без учета населения)



Локомотивом роста при этом стала Брянская область [1]. Здесь посевные площади составили 25,5 га (+6,2 %). В общей сложности за последние 5 лет посевные площади данного региона выросли на 45 % (рис. 2) Сейчас регион занимает ведущее место в Центральном федеральном округе по производству картофеля. На втором месте Тульская область, на которую приходится 5,5 % всех площадей [4]. Эти регионы одни из самых приоритетных с точки зрения государственной поддержки и размещения на их территории обрабатывающих производств.

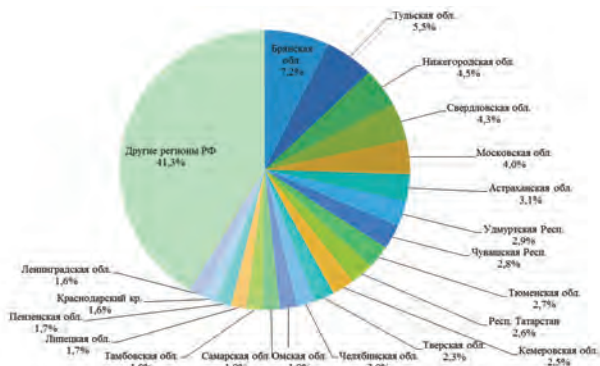


Рисунок 2 – Структура посевных площадей по регионам России в 2015 году (%)

Всё это дало существенный толчок для отрасли, поскольку показатели картофельного производства за последние годы не радовали – сказывалась и низкая урожайность, и плохие погодные условия, и отсутствие поддержки со стороны государства. В конечном итоге, в 2015 году удалось добиться существенного роста валового сбора картофеля. По итогам года он увеличился на 7 % по сравнению с предыдущим годом и составил 33,6 млн тонн (рис. 3). Как показывает статистика, это самый высокий показатель за последние 15 лет. Производство картофеля сельскохозяйственными организациями выросло на 21 % до 4,6 млн тонн, фермерскими хозяйствами – на 20,8 % до 2,9 млн тонн, а самая многочисленная категория – хозяйства населения – смогли увеличить показатели на 4,8 % до 26,1 млн тонн.

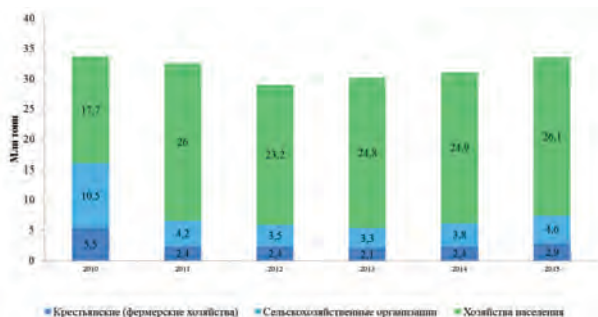


Рисунок 3 - Производство картофеля по категориям производителей в 2010 - 2015 гг. (млн.тонн)



Урожайность выросла на 6 %, если в 2014 году в среднем по стране она составляла 14,9 т / га, то уже в 2015 году достигла 15,9 т / га. [2].

Однако, в структуре производства картофеля на домашние хозяйства приходится 77 % . Количественно именно на них и пришелся основной рост показателей производства, но это было не связано ни с государственной поддержкой, ни с улучшением производительности или использованием каких - либо современных технологий. При росте цен на большинство товаров в магазинах сами жители стали больше выращивать из соображений экономии, а часть урожая продавать либо напрямую потребителям, либо перекупщикам. При этом такие подсобные хозяйства сталкиваются с массой проблем: нет средств на модернизацию, негде хранить, мыть, калибровать и упаковывать для продажи, не налажен контроль качества продукции, сложно полноценно наладить реализацию и тем более экспорт. На практике это приводит к тому, что местные жители продают перекупщикам картофель разных сортов и разного качества за копейки, далее фирма его перепродаёт более крупными партиями в магазины или на производство. Самостоятельно же мелкие фермеры просто не могут решить ряд хозяйственных вопросов, чтобы полноценно самим поставлять картофель даже в небольшие магазинчики.

Если картофель не раскупают быстро, то это проблема, в России есть недостаток картофелехранилищ – специализированных помещений, в которых благодаря вентиляции и поддерживаемой температуре урожай может храниться без порчи намного дольше. Из - за того, что отрасль плохо модернизирована, отходы при хранении составляют более 30 % . Сегодня эта проблема наблюдается практически во всех регионах. В результате, производители и перекупщики стремятся продать свой товар как можно быстрее, несмотря на низкие цены.

Для производителя это иногда означает работу в ущерб себе. Но потребителю хорошо, ведь на фоне остальных картофель - единственный продовольственный товар, цены на который упали. Так, по данным Росстата, индекс потребительских цен на продовольственные товары вырос за год на 14 % , и вместе с тем наблюдалось падение реальных доходов населения. Потребительские цены на картофель тем временем сократились до 20,3 рублей за килограмм (по состоянию на середину января 2016 года) [2].

В прошлом году зимой картофель стоил свыше 30 рублей за килограмм, и к тому же на витрине в основном была представлена импортная продукция, а сегодня сетевые магазины предлагают её не только дешевле, но и в более широком ассортименте.

Несмотря на рост производства, не наладилась ситуация и во внешней торговле. Продавать картофель за рубеж российские производители пока в полной мере не могут - слишком низкие показатели по соотношению цена - качество по сравнению с другими странами, не хватает мощностей для хранения, переработки и упаковки, наконец, не налажены рынки сбыта.

Отечественные сорта картофеля популярностью почти не пользуется - во - первых картофель гораздо хуже по качеству, а во - вторых из - за более низкой урожайности по сравнению с другими странами, практически нет возможности его отбирать и хранить до следующего года. Импортные клубни, в свою очередь, имеют сорт и гарантированно здоровы. Закупать его, тем не менее, приходится каждый год - в противном случае, клубни быстро мельчают и вырождаются.

Таким образом, с учетом сложившейся ситуации картофелеводству необходима государственная поддержка - и финансовая, и организационная, направленная не только на крупные предприятия, но и на домашние хозяйства, формирующие большую часть производства. Необходимо создать стимулы для того, чтобы сами домохозяйства кооперировались, становились шире, закупили оборудование и могли продавать свою продукцию напрямую без посредников.

### **Список использованной литературы**

1. Бельченко С.А. Тенденции развития картофелеводства Брянской области в 2015 году [Текст] / Бельченко С.А., Ториков В.Е., Белоус И.Н. // Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии - 2015. - № 2. - С. 28 - 32.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Росстат. / URL: <http://gks.ru> (Дата обращения: 10.02.2016 г.).
3. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. – ФТС. / URL: <http://www.customs.ru> / (Дата обращения: 14.02.2016 г.).
4. Экспертно - аналитический центр агробизнеса [Электронный ресурс]. / URL: <http://ab-centre.ru> / (Дата обращения: 17.02.2016 г.).

© Брицына Н.Н., Корогод И.Е., Холодова М.А., 2016

**Чугунов В.И.**

Канд. экон. наук, доцент

Национальный исследовательский МГУ им.Н.П.Огарёва

РФ, Республика Мордовия, г.Саранск

**Бутылина Е.П.,**

Студентка 2 курса

экономического факультета, направления экономика

МГУ им.Н.П.Огарева,

430000, ,РФ,Республика Мордовия, г.Саранск

**Якунина О.С.,**

Студентка 2 курса

экономического факультета, направления экономика

МГУ им.Н.П.Огарева,

430010, ,РФ,Республика Мордовия, г.Саранск

### **ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК: ДИНАМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Аннотация.** В данной статье рассматривается валютный рынок. Роль валютного рынка состоит в обслуживании мирового рынка потребительских товаров, и в формировании валютного курса в зависимости от спроса и предложения на денежные единицы того или иного государства. А так же динамика изменения курса рубля к ведущим мировым валютам и преодоление валютного кризиса согласно денежно - кредитной политики.

**Ключевые слова:** валютный рынок, роль валютного рынка, особенности валютного рынка, динамика валютного рынка, проект денежно - кредитной политики.

Валютный рынок, специальный механизм, с помощью которого опосредуются механизмы купли - продажи иностранной валюты. Сделки здесь заключают в основном банки, но в них могут участвовать брокеры и других финансовых учреждений.

В широком смысле, валютный рынок не только отношения между его субъектами, но и между банками (т.е. субъектов рынка) и клиентами этих финансовых учреждений.

Главной особенностью этого рынка является то, что здесь валюты противостоят друг другу только по записям счетов корреспондентов. И самое главное, что она определяет обменный курс. Все процессы происходят на валютном рынке с использованием всех имеющихся средств связи, что делает его работу более глобального характера. На самом деле, все процессы, происходящие на этом рынке, затрагивает интересы всех стран, поскольку во многом определяют курс национальной валюты по отношению к иностранной валюте.[6]

Роль валютного рынка в обслуживании мирового рынка товаров народного потребления, а также в формировании валютного курса, в зависимости от спроса и предложения валютных единиц конкретного государства. Кроме того, валютный рынок используется государством в качестве инструмента для проведения денежно - кредитной политики.

Есть также мировые валютные рынки, которые сосредоточены в финансовых центрах мира. Там, где операции осуществляются банками, с денежными единицами, которые пользуются популярностью в глобальных платежных операций. На самом деле, в мире валютные рынки не выполняет каких - либо операций, связанных с использованием региональной валюты, независимо от ее стабильности и статуса.

Как правило, основными участниками на мировом валютном рынке являются крупные коммерческие банки, они иногда играют роль дилеров в процессах рынка. В нашей стране позволить себе операции на мировом рынке могут только коммерческие банки, которые получили лицензию Центрального Банка России. После получения такого разрешения они имеют возможность совершать операции с иностранной валютной единицей. Это связано с тем, что любая денежная политика оказывает огромное влияние на скорость появления национальной валюты. А это, в свою очередь, способствует укреплению или угнетение экономики по отношению к экономике других стран.

Например, А. Наговицын и В. В. Иванов определяют валютный рынок просто как «рынок, в котором валюта покупается и продается в разных странах» [1]. И.И. Платонова рассматривает валютный рынок более сложно, а именно, в трех аспектах: в самом широком смысле, в узком смысле этого слова, и с организационной точки зрения. Валютные рынки рассматриваются как официальные центры, где происходит преобразование в иностранной валюте по национальному курсу, формируется на основе спроса и предложения [2].

Н.А. Миклошевська и А.В. Холопов при определении валютного рынка предлагают сконцентрировать внимание только на функции обмена валюты: "Валютный рынок - это особый рынок, где осуществляют обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определенному обменному курсу" [10].

Валютный рынок функционирует в двух сферах:

- сделки совершаются на валютной бирже;
- сделки по купле - продаже иностранной валюты совершаются на межбанковском валютном рынке, когда банки вступают в взаимоотношения минуя биржу.

Функции валютного рынка показывают значение валютного рынка для экономики:

- обслуживание международного оборота (платежи) товаров, работ, услуг;
- валютный рынок формирует валютный курс под влиянием спроса и предложения;

- валютный рынок выступает как инструмент государства (ЦБ РФ) для проведения денежно - кредитной политики;
- валютный рынок выступает как механизм для защиты субъектов экономики от валютных рисков и спекулятивных сделок.

#### Мировой валютный рынок

Валюта - это денежные средства иностранных государств, национальные денежные средства, обслуживающие международные операции, а также межнациональные расчетные денежные единицы.

Для обозначения всех в совокупности иностранных для данного государства денежных и расчетных единиц применяется термин «иностранная валюта». Термин «валюта» не всегда используется в правовых документах. Поэтому национальное законодательство многих стран вводит термин «валютные ценности». Этот термин включает иностранную валюту в наличной и безналичной форме, ценные бумаги, выраженные в иностранной валюте, драгоценные металлы (золото, серебро, в стандартных слитках). Обращение всех форм валютных ценностей регулируется валютным законодательством.[1]

Валютное законодательство - это система национальных государственных законов об обращении, обмене, ввозе - вывозе иностранной валюты.

Валютные операции - это сделки с иностранной валютой на территории данной страны и за рубежом.

Термин «валютные операции» используется для обозначения всей совокупности сделок, при которых происходит изменение права собственности на валютные ценности. Необходимость в стандартизированной инфраструктуре, обеспечивающей обращение валютных ценностей, приводит к созданию валютных рынков.

Согласно решению Центробанка РФ от 1 февраля 2005 г. операционным ориентиром для определения реального курса рубля стала бивалютная корзина. В рамках данного исследования интересна характеристика изменения курса рубля по отношению к валюте США и ЕС (евро).

За время существования российский валютный рынок демонстрировал эпизодически свою неустойчивость, вызывающую девальвацию рубля. В этом ключе изучение закономерностей, влияющих на формирование валютного курса, становится очень важным теоретическим и практическим моментом.

Так финансовый кризис и увеличение волатильности курсов (статистический показатель, характеризующий изменчивость цены) в начале 2009 г. (после кризисного 2008 г.) вызвали волну долларизации (до кризиса намечались тенденции дедолларизации), вклады населения в данной валюте достигали 26,7 % . Но наряду с этим наблюдалось и возрастание операций с евро, 40 % валютных резервов РФ составляла валюта ЕС.

В это же время эксперты отмечают, что рост волатильности курсов валют создал привлекательные условия для валютных спекуляций. В данной ситуации востребованными стали возможность оперативного изменения валютных позиций, гарантии и надежность расчетов, совершенствование систем управления рисками.[2]

В 2010 - 2011 гг. одной из особенностей валютного рынка, повлиявшей на формирование курса рубля, стало интенсивное развитие инфраструктуры посредничества на валютном рынке (организация торговли валютой и валютных расчетов, консультации). В начале 2010 года отмечено падение курса рубля по отношению к доллару и евро из - за снижения цен на нефть, а затем до конца периода - значительный период роста национальной валюты, в связи с тенденцией роста цен на нефть и слабыми показателями и статистическими данными США и

еврозоны. Первая половина 2011 года была отмечена падением курса доллара в связи с ростом цен на нефть (из - за беспорядков в арабских странах) и государственного долга США. Но во второй половине 2011 года был отмечен рост национальной валюты США из - за европейского финансового кризиса и предвыборных рисков РФ. После того, как прошел саммит ЕС (ноябрь), рубль и евро выросли, а доллар обесценился.

В 2012 г. курсы доллара и евро по отношению к рублю незначительно понизились, что можно объяснить развитием мирового финансового кризиса и, напротив, стабилизацией некоторых показателей в РФ.

Тенденции изменений в валютной сфере РФ за 2013 г. свидетельствуют о постепенном скачкообразном повышении курса евро по отношению к рублю (с 01.01.2013 г. по 01.01.2014 г. евро вырос на 5 руб.22 коп.) [4]

Экономическое ослабление Российской Федерации по целому ряду факторов вызвало снижение курса рубля в 2014 г. По мнению экспертов – профессора кафедры фондового рынка и инвестиционного рынка НИУ "Высшая школа экономики" Александра Абрамова и финансового аналитика Сергей Суверова, амортизация рубля за этот период было обусловлено замедлением роста ВВП, оттока валюты из страны, внешнего влияния (глобальная тенденция: снижение валютных курсов в развивающихся странах, наоборот, рост национальных валют развитых стран ); ухудшение торгового баланса Российской Федерации (дешевеет экспортное сырье - никель, алюминий, удобрения) [4] .Также, по мнению экономистов, снижение курса рубля за счет внеэкономических проблем (ухудшение политической ситуации ,с точки зрения инвесторов, ухудшение делового климата), что привело к снижению потенциала повышения показателей российского финансового рынка.

Чтобы проследить в динамике изменение курса рубля к ведущим мировым валютам в 2014 г., обратимся к данным за последние три месяца (Рис.3,4). Так можно сказать, что курс доллара за последние три месяца вырос на 4 руб. 13 коп., чем подтверждается тенденция роста американской валюты с начала года.[3]

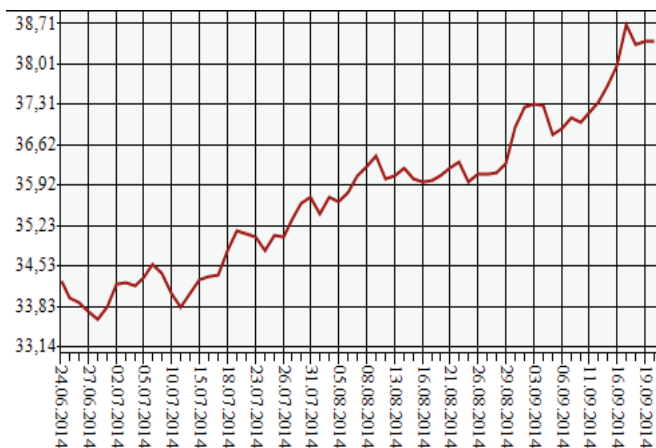


Рис. 1 – Изменение курса доллара за квартал 2014 г.

Курс евро вырос за тот же период на 2 руб. 89 коп.

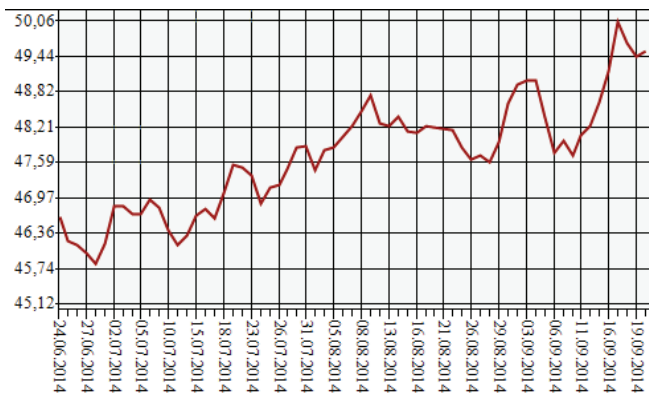


Рис. 2 – Изменение курса евро за квартал 2014 г

Неуклонное повышение курса мировых валют в 2014 г. по отношению к рублю можно объяснить теми же причинами, которые вызвали снижение курса рубля в 2013 г. К этому можно присовокупить напряженную политическую обстановку после событий марта 2014 г. на Украине и смещение центра притяжения внимания мировой общественности к России из-за геополитических изменений (присоединение Крыма к РФ).

В 2015 г. основные колебания курса рубля по отношению к доллару и евро были связаны с изменением цен на нефть. Всего по итогам года российская валюта обесценилась по отношению к доллару на 29,7%, к евро - на 16,5%.

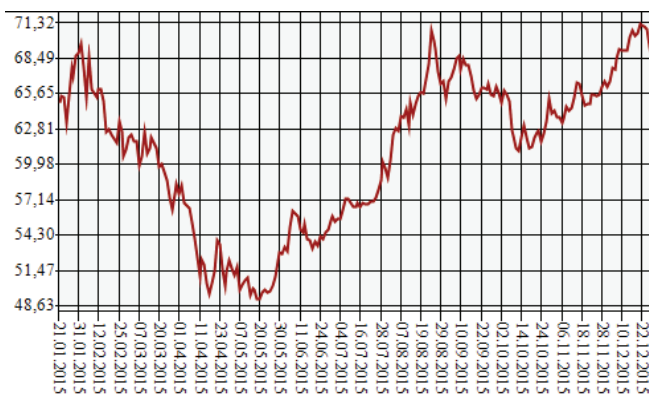


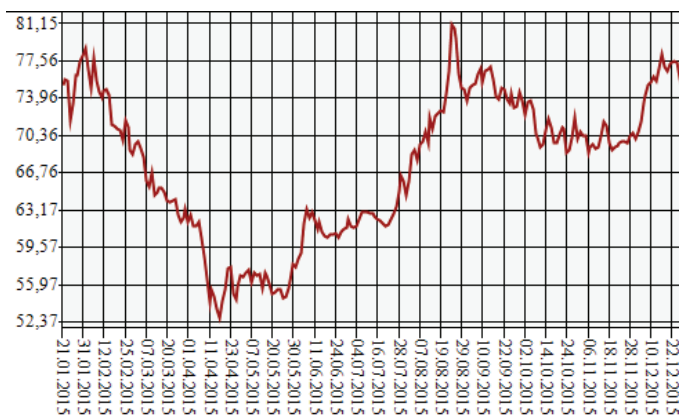
Рис. 3 – Изменение курса доллара за квартал 2015 г.

С 1 января 2015 г. ЦБ РФ установил доллар в размере 56,24 рублей, евро - . 68.37 руб. 13 января, в первый день после окончания рождественских праздников, из-за продолжающегося падения цен на нефть на мировом рынке, Центробанк установил курс

доллара на уровне 62,73 руб. (До 11,53 %), евро - 74,35 руб. (До 8,74 %), после чего русская валюта продолжает падать в цене. Пик падения рубля в начале 2015 года упала до 3 февраля, когда Центробанк установлен доллар в размере 69,66 руб. а евро - 78.79 руб. Российская валюта начала укрепляться в конце февраля. Пик укрепления рубля в 2015 г. пришелся на апрель - май. 17 апреля евро опустился до 52,9 руб. 20 мая доллар США стоил 49,18 руб.[7]

Банк России объяснил укрепление рубля стабилизацией мировых цен на нефть, концом пиковых выплат по внешнему долгу, повышением ключевых процентных ставок, более равномерной продажей валютной выручки экспортерами, а также развитием инструментов валютного рефинансирования.

14 мая 2015 г. Банк России впервые с лета 2014 года начал покупать иностранную валюту на внутреннем валютном рынке (в среднем - по \$ 200 млн и евро в день). Итого, до 28 июля включительно, регулятор купил по 10 миллиардов долларов и евро, а затем прекратил вмешательство.



**Рис. 2 – Изменение курса евро за квартал 2015 г.**

С начала июня до середины июля, цены на нефть были стабильными. Доллар колебался на уровне 52 - 55 рублей, а евро - 60 - 62 рублей. Однако последующее падения нефти, вызванные опасениями инвесторов ее избыточного предложения на рынке цен и волатильности на рынках КНР и девальвации китайского юаня на 11 августа, привели к ослаблению и российской валюты.

Резкое падение курса рубля был 24 августа, после снижения котировок нефти Brent ниже \$ 50 за баррель. 25 августа 2015 Банк России установил курс доллара на 70,75 рублей. ( В первый раз в размере 70 рублей был превышен в истории), евро - 81,15 руб .В сентябре - ноябре, курс доллара США стабилизировался на уровне 65 - 67 рублей, даже в середине октября упал до уровня 61,1 руб.

Курс евро также на 27 августа снизился ниже уровня 80 рублей. В сентябре он стоил 73 - 76 рублей, а в октябре - ноябре - 69 - 70 руб. Рубль возобновил падение на 3 декабря из - за очередного снижения цен на нефть.



Самый низкий курс доллара и евро в 2015 году был зафиксирован 20 мая (49,18 руб.) и 17 апреля (52,9 руб.). Соответственно, самый высокий курс доллара и евро – 31 декабря (72,92 рублей) и 25 августа (81,15 руб.).

За исключением снижения курса рубля на открытии торгов после рождественских праздников в 2015 году самый большое падение в день было зафиксировано по отношению к доллару на 6 февраля (4,83 % , 3,16 руб.) и 22 апреля (4,76 % , 2,45 руб.). Российская валюта наиболее выросла по отношению к доллару на 24 апреля (3,83 % , 2,05 руб.) и 7 февраля (3,74 % , 2,57 руб.). Против евро наибольшее падение рубля было зафиксировано 25 августа (5,85 % , 4,48 руб.) и 5 июня (4,79 % , 2,83 руб.). Самый сильный рост - 24 января (на 5,1 % , 3,87 руб) и 24 апреля (на 4,5 % , 2,59 руб.). [8]

По мнению аналитиков, рост курса евро и доллар может оказать негативное влияние на российском валютном пространстве при текущем росте оттока капитала из страны, снижении цен на нефть и других ограничительных мерах. Эти изменения могут вызвать негативные последствия: устранение или уменьшение объема различных производств, сокращения подразделений предприятий, ориентированных на мировой рынок или имеющих зависимость от него.

Такие события возможны в свете последних международных событий в отношениях между Российской Федерацией, блока ЕС, США и других стран, участвующих в конфликте экономических санкций (санкции ЕС, США и ряде стран по отношению некоторых секторов российской экономики, ответ российских граждан на позицию Российской Федерации в украинском вопросе и ответ контрсанкций РФ).

Стойкое положение национальной валюты по отношению к ведущим валютам ЕС (евро) и США (доллар) во многом зависит от политической ситуации и действий на международной арене этих стран, а также от освещения в СМИ изменений в политической жизни стран и их деятельности валютных рынков.

Так что не без влияния западных санкций международная система CLS отложила на неопределенное время включение в список рубля в качестве расчетной валюты (вопрос был решен в ноябре 2014 г.). В случае принятия рубля в качестве расчетной валюты рубль будет рассматриваться на уровне затрат на проведение операций с ними на одном уровне с долларом, евро и иены, что позволило бы сэкономить деньги. Этот факт также влияет на обменный курс.

На фоне отраслевых санкций ЕС и США (сентябрь 2014) рубль снизился, коэффициент упомянутых валют увеличился соответственно. Но эти изменения только показывают реакцию рынка на политические события, трудно дать определенные долгосрочные прогнозы на рубль. В значительной степени это будет зависеть от политической и экономической ситуации в Российской Федерации и зарубежных разработок в политике, касающихся военных операций на территории Украины (официальная причина введения санкций ЕС и США, рост напряженности в экономическом сотрудничестве этих стран с Российской Федерацией). [9]

Для дальнейшего развития событий на российском валютном рынке аналитики предполагают оптимистичный и пессимистичный сценарий.

Согласно проекту денежно - кредитной политики (ДКП) Банка России на 2015 - 2017 гг., Банк РФ прекратит интервенции по поддержанию национальной валюты и перейдет к плавающему курсу, который будет определяться рыночными факторами.

Согласно проекту денежно - кредитной политики (ДКП) Банка России на 2015 - 2017 гг., Банк России прекратит интервенции для поддержания национальной валюты и перейдет к плавающей ставке, которая будет определяться рыночными силами.



Но валютный кризис только поверхностное явление. Основная проблема - это глубокий кризис государственных учреждений, почти полное уничтожение их в России, в том числе судебной системы, правоохранительных органов, независимых средств массовой информации и общественного контроля над государством, выборы на всех уровнях государственного управления и общей культуры населения в выборах. Это абсолютно уникальная ситуация для страны с российским уровнем дохода на душу населения. Валютный кризис в обозримом будущем закончится, а кризис государственных институтов будет гораздо труднее преодолеть.

### **Список использованной литературы**

1. Ежедневная статистика Банка России по внебиржевому кассовому обороту валютного рынка; [www.cbr.ru / hd\\_base / default.aspx?PrtlD=vko](http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?PrtlD=vko).
2. Общий средний дневной оборот валют по межбанковским кассовым конверсионным операциям на внутреннем валютном рынке Российской Федерации. Банк России; [http://www.cbr.ru / statistics / ?PrtlD=finr](http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlD=finr).
3. Rime D. and Schrimpf A. The anatomy of the global FX market through the lens of the 2013 // Triennial Survey. BIS. December 2013.
4. Triennial Bank for International Settlements Survey –Foreign exchange turnover in April 2013.
5. Рейтинг FOREX - брокеров в России - 2014. Интерфакс - цЭа. Январь 2015.
6. Марич И. Л. сам себе банк, сам себе брокер // Вестник НаУфоР. 2014. февраль. с. 57–61.
7. Reuters – Bank of England official sees drift to more exchange trading on FX, bonds; [www.reuters.com / article / 2015 / 02 / 25 / markets - britain - exchanges - idUSL5N0VZ4PG20150225](http://www.reuters.com/article/2015/02/25/markets-britain-exchanges-idUSL5N0VZ4PG20150225).
8. Foreign Exchange Joint Standing Committee UK, SemiAnnual Foreign Exchange Volume Survey. October 2014.
9. IMF World Economic Outlook (WEO). October 2014:Legacies, Clouds, Uncertainties. Table of Contents; [www.imf.org / external / pubs / ft / weo / 2014 / 02 /](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/)
10. Мишина В. Ю., Хомякова Л. И. Интегрированный валютный рынок Евразийского экономического пространства и расчеты в национальных валютах: мифы или реальность? // Вопросы экономики. 2014. № 8. с. 41–57

© Чугунов В.И., Бутылина Е.П., Якунина О.С., 2016

**Вальд М.А.**

студентка экономического факультета  
Новосибирский государственный университет экономики и управления  
г.Новосибирск, Российская Федерация

### **СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ**

Социальное предпринимательство новый для нашей страны феномен, возникший за рубежом, но уже получивший широкую известность и в российской бизнес - практике. Сам термин «социальное предпринимательство можно раскрыть следующим образом: это вид предпринимательства, нацеленный на решение социальных проблем общества.

Говоря о социальном предпринимательстве, Камзабаева М.С. отмечает: «Ценность социального предпринимательства как формы хозяйствования состоит в том, что такие предприятия создают как экономические, так и социальные выгоды, основываясь на принципах самофинансирования, финансовой и социальной устойчивости, инновационности используемых подходов» [1, с.135]. Таким образом, социальные предприниматели работают не ради собственной выгоды – их задача состоит в том, чтобы улучшить условия жизни людей, в этом нуждающихся.

Отметим, что ранее решение социальных проблем было прерогативой государства. О недостатки такого подхода следующие: «Государственная система социального обеспечения характеризуется массовым стандартным подходом к решению социальных проблем общества. В результате вне зоны внимания общества оказываются индивидуальные специфические проблемы незаангажированного населения. Неудовлетворенным остается спрос на образование, организацию досуга детей - инвалидов, услуги для пожилых людей, организацию трудоустройства инвалидов и пенсионеров, производство реабилитационного оборудования, одежды и обуви для инвалидов». [2, с.67].

В настоящее время как никогда является актуальным привлечение предпринимателей к решению социальных проблем. В связи с этим готовится законодательное обеспечение деятельности социального предпринимательства. Так, в 2015 году в Государственную думу внесен новый законопроект о поддержке социального предпринимательства. Автор законопроекта о мерах поддержки социального предпринимательства - член Совета Федерации Людмила Бокова - отмечает, что в законодательстве РФ нет определения социального бизнеса, что затрудняет работу региональных властей в этой сфере [5]. Новый закон призван восполнить этот пробел и дать регионам возможность устанавливать виды социально ориентированных видов деятельности.

В Россию социальное предпринимательство пришло с Фондом региональных социальных программ «Наше будущее». Фонд, основанный Вагитом Алекперовым в 2007 году, стал первой отечественной организацией, всецело специализирующейся на поддержке, развитии и продвижении социального предпринимательства в стране. Фонд ведет работу по поиску наиболее перспективных инновационных идей и проектов и их эффективной реализации на практике. Основным механизмом отбора и поддержки социальных предпринимателей является Всероссийский конкурс проектов «Социальный предприниматель», заявки на который принимаются круглогодично в режиме онлайн. За восемь лет работы в рамках конкурса Фонд поддержал 143 проекта из 48 регионов России. Общая сумма выплаченных займов составила 335 800 000 рублей.[4].

Для социального бизнеса важным является возможности объединения ресурсов с различными субъектами. Намханова М.В. отмечает, что «... в условиях становления новой посткризисной модели мировой, национальной и региональной экономики возрастает актуальность интеграции деятельности хозяйствующих субъектов в различных ее формах: стратегические альянсы, партнерские союзы, совместные предприятия, кластеры, соглашения об аутсорсинге» [3, с.55].

Несмотря на востребованность социального бизнеса его потенциал используется обществом. Елена Малицкая, президент Сибирского центра поддержки общественных инициатив указывает, что « что людей, которые что - то понимают в социальной сфере и при этом обладают менеджерскими или предпринимательскими качествами, пока не очень много. Но желающих сделать что - то полезное – достаточно, им нужно просто помочь освоить предпринимательские навыки» [8].

Необходимо четко понимать, что социальное предприятие – это организация, нацеленная, в первую очередь, на получение прибыли, и это несмотря на высокие идеи

помочь определенной ячейке общества. Социальное предпринимательство можно назвать гибридом, объединяющим элементы чисто коммерческого ведения бизнеса и некоммерческие организации. Несмотря на то, что социальное предпринимательство обычно рассчитано на незащищенные и нуждающиеся слои населения, многим предприятиям удается не только выйти на самоокупаемость, но получить прибыль, а в дальнейшем и привлечь инвестиции. Для того, чтобы этот новый бизнес активно развивался в России, необходимо оценить всю эффективность и полезность некоммерческой социальной деятельности.

Таким образом, возможности развития для социального бизнеса в стране есть. Постоянно создаются новые предпосылки для успешного создания и устойчивого роста социальных предприятий.

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

1. Камзабаева М.С Особенности бизнес - модели социального предпринимательства Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. № 4.
2. Камзабаева М.С. Социальное инвестирование: проблемы и перспективы В сборнике: Проблемы экономической науки и практики Сборник научных трудов. под ред. С. А. Филатова ; Новосибир. гос. ун - т экономики и управления. Новосибирск, 2015. С. 66 - 71.
3. Намханова М.В. Интегративные процессы в потребительской кооперации.(на примере Республики Бурятия) : учебное пособие / М. В. Нахманова, Л. А. Бляхер ; Сибирский ун - т потребительской кооп., Забайкальский ин - т предпринимательства. Чита, 2009
4. 1 Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» Режим доступа:<http://www.nb-fund.ru>
5. 2 В Госдуму внесен новый законопроект о поддержке соцпредпринимательства. - Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/social/laws/v-gd-vnesen-proekc-ob-sp.html>
6. 3 Социальное предпринимательство в Новосибирской области — прогнозы экспертов. - Режим доступа: [http://www.news-22.ru/news/novosty-company/novosty-company\\_2168.html](http://www.news-22.ru/news/novosty-company/novosty-company_2168.html)
7. 4 Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современно России. - Режим доступа:<https://www.hse.ru/data/502/962/1236/report.pdf>
8. 5 Межрегиональный общественный фонд «Сибирский центр поддержки общественных инициатив». - Режим доступа:<http://scisc.ru>

© Вальд М.А., 2016

**Воробьев Н.Н.**

Д.э.н. профессор СКФУ (Ставрополь).

### **МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТУРИСТСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

Туристский бизнес, как любой другой вид предпринимательской деятельности, осуществляется посредством действия определенного механизма[16]. Механизм функционирования субъектов предпринимательства в СКСТ представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, грамотное исполнение или использование

которых позволяет предпринимателю выполнять свои функции в соответствии с общепринятым предназначением и достигать поставленных целей[15]. Любой хозяйствующий субъект в сфере СКСТ (индивидуальный предприниматель или организация), предполагающий заняться предпринимательской деятельностью, прежде всего должен определить, в какой сфере он собирается работать, какие товары производить, какие виды услуг оказывать. Затем предприниматель приступает к маркетинговой деятельности[14]. Для выявления потребности в туристских услугах он вступает в контакты с потенциальными потребителями (туристами, оптовыми и розничными торговцами). Формальным завершением переговоров может служить контракт, заключенный между предпринимателем и будущим покупателем товара[13]. Такой контракт позволяет свести к минимуму предпринимательский риск. В противном случае предприниматель начинает турбизнес, имея лишь устную договоренность[12,21]. В современных экономических условиях надежность устной договоренности невелика, а риск существенно высок[11]. Следующий этап предпринимательства - приобретение или аренда факторов производства. К факторам производства относятся производственные фонды, рабочая сила и информация[10]. Производственные фонды образуют имущество туристской организации, которое может принадлежать ей на праве собственности, оперативного управления либо полного хозяйственного ведения[9]. Источниками имущества туристской организации являются: денежные и материальные взносы учредителей, доходы от реализации туристских услуг, ценные бумаги и доходы от ценных бумаг, капитальные вложения и дотации от бюджетов различного уровня, безвозмездные и благотворительные взносы, пожертвования физических и юридических лиц, выкуп имущества государственных туристских организаций путем конкурса, аукциона, тендера, иные источники, не запрещенные законодательством[8,20]. Каждая организация стремится финансировать деятельность за счет собственных источников финансирования[7,19]. Если собственных средств недостаточно, то туристская организация обращается в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получением кредита[6]. Можно избрать и другой путь - получение факторов производства в кредит. Однако в любом случае туристская организация должна будет вернуть кредитору денежную сумму, полученную в кредит или равную стоимости взятых в кредит факторов производства плюс проценты за пользование кредитом[5]. Приобретенные на различных условиях факторы производства позволяют туристской организации приступить к процессу производства услуг[4]. Организация потребляет ресурсы определенного вида, чтобы в результате производственного процесса получить продукт и далее выручку от его реализации[3,18]. Разность между выручкой и затратами составляет прибыль туристской организации. Различают валовую (балансовую) и остаточную (чистую) прибыль [2,17]. Валовая прибыль представляет собой денежную сумму, которая остается в организации после возмещения затрат на производство и реализацию услуг, но до выплаты налогов [1]. Общую финансовую оценку деятельности туристской организации определяет показатель рентабельности, определяемый как отношение остаточной прибыли к полным издержкам производства.[22].

#### **Список литературы:**

1. Гладилин В.А., Султанов Е.З. Ключевые аспекты и проблемы взаимодействия малого бизнеса и местного самоуправления туристско - рекреационной сфере в РФ и регионе КМВ. Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 1 (66 - 1). С. 239 - 241.
2. Гладилин А.В., Гладилин В.А. Экономика. Ставропольский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального

образования «Московский педагогический государственный университет». Ставрополь, 2016.

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

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

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

6. Гладилин В.А. Пути развития и особенности налогового механизма стимулирования инноваций в туристско - рекреационном комплексе. В сборнике: эволюция современной науки сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. Уфа, 2016. с. 112 - 114.

7. Гладилин В.А. Экономико - математические модели планирования туристской деятельности. В сборнике: Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 25 - 27.

8. Гладилин В.А. Формирование государственной инновационной политики в секторе малого предпринимательства. В сборнике: взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 35 - 37.

9. Гладилин В.А. Этапы инвестиционной привлекательности региона, как факторы развития территории. В сборнике: закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 39 - 41.

10. Гладилин А.В. Развитие плодоовощного подкомплекса апк в условиях многоукладности аграрного сектора экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Всероссийский научно - исследовательский институт экономики, труда и управления в сельском хозяйстве. Москва, 1996.

11. Бинатов Ю.Г., Гладилин А.В., Гречкина Т.В. Предпринимательство в пищевой индустрии. Ставрополь, 2006.

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

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

14. Гладилин А.В., Гладилин В.А., Костюков К.И. Региональная экономика. Ставропольский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного

учреждения высшего профессионального образования, «Московский педагогический государственный университет». Ставрополь, 2016. Том Часть 1 (2 - е издание)

15. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Обоснование системы факторов регулирования устойчивого развития рекреационных территорий. В сборнике: Современные концепции развития науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 37 - 39.

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

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

18. Гладилин В.А. Совершенствование инструментально - технической базы управления в современной организации в сборнике: Модернизация экономики и управления II. Международная научно - практическая конференция. Под общей редакцией В.И. Бережного; Северо - Кавказский федеральный университет. Ставрополь, 2014. С. 57 - 58.

19. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Муниципальные целевые программы как фактор формирования благоприятного инвестиционного климата территорий. Ставрополь, 2013.

20. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Механизм реализации инновационных подходов в функционировании социально - экономических систем. Экономика и предпринимательство. 2015. № 1 (54). С. 323 - 326.

21. Гладилин А.В. Эконометрика. Учебное пособие для студентов вузов / Москва, 2006.

22. Бережной В.И., Таранова И.В. Управление персоналом организации: Технологии и методы / Ставрополь, 2011.

© Воробьев Н.Н. 2016

**Галеева Р.Р.**

Магистрант 2 курса

Казанского (Приволжского) Федерального Университета

г. Казань, Российская Федерация

## **СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА**

### **Аннотация**

В настоящей статье рассмотрены ключевые понятия системы бережливого производства, которая, появившись в Японии несколько десятилетий назад, в настоящее время завоевала симпатии многих руководителей крупных компании и по - прежнему набирает популярность в нашей стране. Автором описаны и проанализированы необходимые ценности и элементы системы бережливого производства, перечислены составляющие рассматриваемой системы, важные для ее внедрения, становления и развития, без которых невозможно действенное использование бережливого производства в компании.

В статье дано обоснование необходимости комплексного, системного подхода к устранению всех видов потерь производства и внедрению важных составляющих системы бережливого производства на каждом этапе работы.

**Abstract**

This article reviews the key concepts of lean manufacturing, which appeared in Japan a few decades ago, now has won the sympathy of many managers of large companies and still gaining popularity in our country. The author described and analyzed the necessary values and elements of lean manufacturing are the components of the system are important for the implementation of its formation and development, without which it is impossible to effectively use lean manufacturing company.

The article gives a rationale for a comprehensive, systematic approach to the elimination of all types of production losses and implementation of the important components of lean manufacturing at each stage of the work.

**Ключевые слова**

Бережливое производство, концепция бережливого производства, бизнес - процессы, потери, минимизация потерь, ценности, система ценностей.

**Key words**

Lean manufacturing, the concept of lean manufacturing, business processes, loss, loss minimization, values.

Бережливое производство является комплексным подходом, включающим оптимизацию процессов, обеспечение управленческой инфраструктуры и изменение образа мышления и поведения сотрудников (См. Рис. 1).



Рис. 1. Три составляющих бережливого производства



Основными принципами бережливого производства являются принцип «точно вовремя» (just - in - time) с исключением всех видов потерь; принцип автоматического процесса преобразований с использованием интеллекта; принцип «дзидока», что означает «встраивание контроля качества» на всех уровнях производства и менеджмента в компании [1, с. 56]. Описанная методология направлена на борьбу с потерями во всех их проявлениях: излишними складскими запасами, периодами простоя, лишними перемещениями.

Ключевыми понятиями при рассмотрении системы бережливого производства являются следующие [1, с. 74]:

1. *Ценностью* называется субъективное ощущение потребителя товара (услуг) от того, что нужный ему продукт или услуга доставлен в нужное время и в нужное место.

2. *Потерями* называется любая деятельность, которая потребляет ресурсы, но при этом не способствует созданию ценностей.

Примерами потерь могут быть: перепроизводство товаров / услуг, когда спрос на них еще не возник, ожидание следующей производственной стадии (например, залеживание деталей), ненужная транспортировка материалов, лишние этапы обработки, требующиеся из-за недостатков оборудования или несовершенства проекта, наличие любых, кроме минимально необходимых, запасов, ненужное перемещение людей в ходе работы (например, в поисках деталей, инструментов, документов, помощи и пр.), производство дефектов (брака).

3. *Время такта* – все время работы производства (например, одна смена), деленное на скорость, с которой потребитель требует получения товара. Время такта задает скорость работы производства, которая должна точно соответствовать имеющемуся спросу.

4. *Совершенствование* – непрерывное, постоянное улучшение деятельности с целью увеличения ценности и уменьшения потерь.

В любой производственной системе, во всех процессах – от закупок материалов, производства продукта до продаж – существуют скрытые потери. И если все современные концепции организации производства говорят больше о способах борьбы с потерями – например, более точном нормировании, отладке технологий, замене оборудования, т.е. отличаются своими акцентами, терминологией и степенью ориентации на те или иные аспекты менеджмента, то система бережливого производства ставит во главу угла борьбу с потерями всех видов, при применении совершенно иной культуры организации и стиля менеджмента как среди высших, так и среди первичных уровней управления.

Система бережливого производства включает в себя следующие важнейшие обеспечивающие достижение отмеченных выше целей подсистемы:

1. Кайдзен (непрерывное улучшение). В японском языке слово «кайдзен» (от «кай» — «изменение» и «зен» (цен) — «хорошо») означает непрерывное совершенствование. Кайдзен трудно отнести к методам организации производства. Он скорее представляет собой японскую философию, исходящую из того, что все, окружающее нас, должно постоянно и непрерывно улучшаться. И в первую очередь - это производственная среда и производственные процессы, разработки, вспомогательные бизнес - процессы и управление [2, с. 36];

2. Система 5S – система рационализации рабочего места. Разработана в Японии и представляет собой систему наведения порядка, чистоты и укрепления дисциплины; характеризуется пятью словами, которые начинаются с буквы S: Seiri (сэйри) означает



устранение с рабочего пространства посторонних и ненужных предметов, Seiton (сэйтон) подразумевает расположение предметов в рабочей зоне сотрудника так, чтобы они максимально отвечали требованиям безопасности, качества и эффективности работы, Seiso (сэйсо), то есть поддержание рабочих зон в порядке и чистоте, Seiketsu (сэйкэцу) подразумевает соблюдение сотрудниками требований гигиены, Shitsuke (шицукэ), что значит соблюдение всеми работниками предприятия установленных правил поведения и норм общения [3].

Программа 5S не является самоцелью, она лишь неотъемлемая составляющая всей культуры производства, не просто повышающая производительность и избавляющая исполнителя от потери времени на поиск необходимых инструментов, документации, тары и т. д., но и создающая атмосферу комфорта на рабочем месте.

3. Правила «Шесть сигм» (six sigma) — это методология, служащая для измерения и повышения производительности компании посредством определения и выявления дефектов в процессах производства или предоставления услуг. Цель методологии «Шесть сигм» заключается в том, чтобы свести к минимуму количество отклонений в ходе производственного процесса.

В мире бережливое производство является самой популярной методикой повышения производительности труда. Так, в США более 2 / 3 компаний с успехом применяют эти методы. Внедрение практики бережливого производства в России происходило и происходит постепенно и не всегда легко. Ряд российских компаний, таких как Росатом, РЖД, КАМАЗ и др. добились значительных результатов при внедрении бережливого производства [5, с. 23]. Становление системного подхода бережливого производства в российских компаниях – процесс сложный, однако, как отмечают руководители предприятий, добившихся положительных результатов, затраты на внедрение системы LEAN положительным образом сказываются на результатах работы компании [6].

Таким образом, подводя итоги, можно сделать два важных вывода:

1. Во - первых, применение концепции бережливого производств должно происходить системно, для достижения положительных результатов внедрять необходимо весь комплекс мероприятий;

2. Во - вторых, система бережливого производства в нашей стране внедряется в практику крупных компаний не без сложностей, однако по результатам ее комплексного применения отмечается рост производительности и снижение потерь, что ведет к росту коммерческого успеха предприятий и российской экономики в целом.

### **Библиография**

1. Джеймс П. Вумек, Дэниэл Т. Джонс «Бережливое производство». Альпина бизнес букс. Москва. 2005.
2. Масааки Имаи. Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success, 1986.
3. Система 5S — как улучшить своё рабочее место [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.leaninfo.ru/2009/05/25/5s-system-kak-uluchshit-svoe-rabochee-mesto/>
4. Бойцов А.А. Методология управления российскими предприятиями «9 КЛЮЧЕЙ БИЗНЕСА». Институт стратегического управления социальными системами, 2009.
5. Как работает LEAN в России и других странах. «Атомный эксперт», №5–6 2014.

6. Портал «Управление производством» [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.up-pro.ru/library/production\\_management/systems/valerij\\_abramov\\_russkie\\_kraski\\_kogda\\_stalo.html](http://www.up-pro.ru/library/production_management/systems/valerij_abramov_russkie_kraski_kogda_stalo.html)

© Галеева Р.Р. 2016

**Галицкова К. В.**  
студентка 4 курса  
факультета бизнеса и рекламы  
Орел ГИЭТ,  
г. Орел, Российская Федерация

## **МОБИЛИЗАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ**

В настоящее время Россия стоит на перепутье: осложнение геополитической ситуации ставит очень остро вопрос выживания страны: либо Россия за 2 - 3 года налаживает масштабное импортозамещение либо она опускается в разряд зависимых и недоразвитых государств. Однако реакция правительства страны пока далека от той, которую можно было бы признать по - настоящему конструктивной. Отсюда вытекает необходимость регулятивной альтернативы, которая могла бы в более полной мере учесть своеобразие нынешнего момента российской истории.

Главная проблема нынешнего периода состоит в том, чтобы правильно определить, какие именно предприятия, что конкретно и в каком количестве будут производить для того, чтобы страна смогла освободиться от импорта. Между тем «Основные направления деятельности правительства Российской Федерации на период до 2018 года», утвержденные председателем правительства Российской Федерации Дмитрием Медведевым 14 мая 2015 года, по - прежнему не предусматривают конкретных мер по стимулированию импортозамещения.

Большая часть мер по созданию внутреннего производства неконкретны. Например, правительство РФ обещает реализовать дорожные карты развития приоритетных межотраслевых технологий – композиционные материалы, технологии нанофотоники, биотехнологии, информационные технологии и т.д. Важную роль в этом будут играть созданные технологические платформы. При этом игнорируется тот факт, что в странах Европы уже отказываются от не оправдавших себя технологических платформ, а главное, не называются субъекты, которые будут использовать нанофотонику, биотехнологии и т.п. технологические новинки. Более того, неясно, есть ли вообще в стране предприятия, которые способны встроиться в такого рода дорожные карты.

Не учтены властями и основные принципы институциональных преобразований в условиях кризиса, а именно – высокая скорость принятия эффективных решений, их оперативная реализация, жесткий контроль и неотвратимость персональной ответственности. Несмотря на кризис, порядок работы правительства РФ и федеральных органов исполнительной власти остается неизменным. На этом фоне надо сказать, что федеральная власть сделала стратегическую ошибку, выбрав малый и средний бизнес в

качестве главного драйвера новой модели экономического роста. По всем признакам экспортный потенциал малого и среднего бизнеса близок к нулю, а его импортозамещающие возможности просто неизвестны.

Сегодня в научной литературе развернулась большая дискуссия о специфике кризиса 2014 года. Видными идеологами нынешней либеральной политики российского правительства являются Владимир Мау и Алексей Улюкаев, которые в своих работах подробно раскрывают специфику современного кризиса. Однако ими игнорируется его главная особенность, которая состоит в том, что нынешний кризис является первым классическим капиталистическим кризисом новой России, для которого характерно перепроизводство по всем основным товарным позициям за исключением импортных продуктов. С таким кризисом руководство страны еще не сталкивалось и бороться с ним не умеет. В сложившейся ситуации регулятор должен переходить от реактивной политики к проактивной стратегии, опирающейся на известный закон Жана - Батиста Сэя – предложение порождает свой собственный спрос.

Кроме того, построение экономики России на базе разрушенного социалистического строя привело к тому, что страна попала в специфический режим развития, когда на фоне архаичного производства и растущего душевого дохода не удается создать стимулы и возможности к внедрению новых технологий. До сих пор технологическое отставание остается самой острой проблемой российской экономики.

Почему российские экономические власти упорствуют в своем пристрастии к либертарианству?

На наш взгляд, такая приверженность ортодоксальным взглядам во многом основана на банальном игнорировании последних достижений современной экономической мысли. Например, эволюционная теория экономической политики, которая была создана в 2006 году академиком Виктором Полтеровичем и профессором Владимиром Поповым, недвусмысленно указывает на то, что методы регулирования должны принципиально различаться в зависимости от стадии развития национальной экономики. Никаких универсальных рецептов для стран, находящихся на разных этапах построения рыночной экономики, не существует и не может существовать. Весь мировой опыт показывает, что абсолютно все страны, достигшие значительных экономических успехов, использовали сложные стратегии, сочетавшие либеральные и мобилизационные принципы развития. Это Япония, Южная Корея, Тайвань, Сингапур и Китай. Опасность либертарианской модели состоит также в том, что она настраивает высший истеблишмент на первостепенное создание эффективных институтов, что может занять десятилетия, если не столетия. И лишь после этого народ вправе ожидать видимых экономических успехов.

Либеральная модель экономики, помимо всего прочего, предполагает наличие максимально свободного рынка, на котором побеждает наиболее конкурентоспособный товаропроизводитель. Однако за последние 25 лет российское производство по большинству товарных позиций уступает иностранным производителям, в связи с чем, отсутствие барьеров на рынке ведет к вытеснению отечественных предприятий и их замене иностранными компаниями. Изменить эту ситуацию в рамках либеральной модели принципиально невозможно, ибо нельзя повысить эффективность производства, не имея этого производства; нельзя производить хорошие товары, не производя никаких товаров [4]. Весьма проблематично совершенствовать то, чего нет (то есть производства). Это

возможно только в рамках мобилизационной модели экономики. Экономическая составляющая мобилизационной экономики сводится к нескольким положениям.

1. Определение конкретных точек роста национальной экономики – фабрик, заводов и предприятий, способных обеспечить рывок в производстве стратегических товаров и услуг.

2. Мобилизация материальных, финансовых и организационных ресурсов для поддержки выбранных точек роста – предоставление централизованной помощи стратегическим предприятиям.

3. Обеспечение нормальной работы точек роста – устранение иностранных конкурентов, охрана отечественного товарного рынка.

4. Контроль конечных результатов деятельности точек роста – ассортимента, количества и качества выпускаемой стратегическими предприятиями продукции.

5. Высокая централизация принимаемых экономических решений – мобилизация и последующее распределение ресурсов в направлении конкретных точек роста осуществляется из единого центра – антикризисного штаба.

В условиях международных санкций российская экономика должна обеспечить себя всем необходимым в течение максимум двух лет. На этот период и должны распространяться все мероприятия мобилизационной экономики. По мере нормализации ситуации программа мобилизационной экономики должна постепенно сворачиваться путем отказа от поддержки точек роста, которые к тому времени обретут конкурентоспособность даже по сравнению с лучшими иностранными производителями [5].

Таким образом, мобилизационная экономика должна стать тем передаточным механизмом, который позволит напрямую преобразовать разнообразные ресурсы страны в конечные товары и услуги. В дальнейшем активный экономический рост станет залогом последующих прогрессивных институциональных изменений.

### **Список использованной литературы**

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками учебник / И.А.Бланк, - М.: Аспект - Пресс, 2014. – С.656.

2. Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н.Воробьев, К.: Дашков и К, 2013. - С.963.

3. Конобеева Е.Е. Финансовые механизмы управления холдинговыми структурами бизнеса / Е.Е. Конобеева, О.Е. Конобеева, Н.И. Лыгина // Вестник ОрелГИЭТ - 2014.–№ 2(28) – С. 25 - 29

4. Конобеева, О.Е. Проблемы и перспективы повышения конкурентоспособности экономики России / О.Е. Конобеева, Е.Е. Конобеева // Вестник ОрелГИЭТ. - 2012. - № 4 (22). - С. 144 - 148.

5. Конобеева, Е.Е. Кластерная политика - инструмент регионального развития / Е.Е. Конобеева, О.Е. Конобеева // Инновационный Вестник Регион. - 2012. - № 3. - С. 53 - 57

6. Конобеева О.Е. Влияние результатов анализа финансового состояния на кредитный потенциал предприятия / О.Е. Конобеева, Е.Е. Конобеева // Фундаментальные исследования - 2015. - № 4. –С. 208 - 212.

© Галицкова К.В., 2016

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НЕОБХОДИМОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ТУРИСТСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

К началу XXI века туризм стал нормой жизни современного человека. В современном мире туризм является эффективным средством удовлетворения потребностей населения в отдыхе, и в настоящее время приобретает массовый характер. Это объясняется возрастанием роли и значимости туризма в жизни общества, усилением его влияния на процессы воспроизводства жизненных сил. Цель исследования состоит в обосновании необходимости разработки и реализации туристской политики. Для достижения цели были решены следующие задачи: проанализирована система туризма; рассмотрено место туризма в социально - экономических отношениях субъектов системы туризма; определено понятие туристской политики[1]. В 1993 г. Статистическая комиссия ООН приняла определение, одобренное Всемирной туристской организацией (ВТО) и широко используемое в международной практике[11]. В соответствии с ним «туризм охватывает деятельность лиц, которые путешествуют и осуществляют пребывание в местах, находящихся за пределами их обычной среды, в течение периода, не превышающего одного года подряд, с целью отдыха, деловыми и прочими целями» [2]. Говоря о туризме, подразумевает людей, которые посещают друзей, родственников, отдыхают на каникулах. При этом определении к туристам можно отнести и людей, которые принимают участие в различных видах деловой и профессиональной деятельности, ездят в обучающие туры и занимаются исследованиями [3,10]. Туризм является одним из факторов, влияющих на развитие других областей общественного производства, так как удовлетворение потребностей в отдыхе, которое является важной целью туризма, осуществляется не только туристскими предприятиями, но и предприятиями других отраслей общественного производства[8,9]. В основе системы туризма находится субъект и объект: 1) «субъект туризма, т. е. турист – потребитель туристских услуг со всем многообразием его потребностей и мотивов поведения»; 2) «объект туризма, состоящий из трех элементов: туристского региона, туристского предприятия и туристских организаций» [4]. Система туризма существует в общественном окружении. Окружающий систему туризма мир представлен экономикой, экологией, технологиями, политикой и социальной системой. Перечисленные системы общественного окружения оказывают сильное влияние на туризм [5]. Организация и управление в сфере туризма тесно связаны с такими понятиями, как «туристская индустрия» и «туристская политика». Туристская индустрия - это совокупность средств размещения, транспортных средств, объектов питания, развлекательного, познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, а также организаций, предоставляющих экскурсионные услуги и услуги гидов - переводчиков [6]. Туристская индустрия располагает материально - технической базой, обеспечивает занятость большого числа людей и взаимодействует со всеми отраслями экономического комплекса. Эффективное функционирование системы туризма невозможно без планирования, регулирования, координации и контроля со стороны

структур, ответственных за его развитие[7]. Это обуславливает необходимость разработки и реализации туристской политики. Из всего выше перечисленного можно сделать вывод, что туристская политика - это система методов, мер и мероприятий социально - экономического, правового, внешнеполитического, культурного и иного характера, которая осуществляется правительственными, государственными и частными организациями, ассоциациями и учреждениями в целях создания условий для развития туристской индустрии[12].

### Список литературы:

1. Гладилин А.В. Эконометрика. Учебное пособие для студентов вузов / Москва, 2006.
2. Гладилин А.В. Развитие плодовоовощного подкомплекса апк в условиях многоукладности аграрного сектора экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Всероссийский научно - исследовательский институт экономики, труда и управления в сельском хозяйстве. Москва, 1996.
3. Александров А.В., Гладилин А.В., Бинатов Ю.Г. Предпринимательские структуры апк в условиях рынка . Ставрополь, 2005.
4. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Маркетинговые инновации и технологический прогресс в туристско - рекреационной сфере региона. В сборнике: инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее сборник статей Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 106 - 109.
5. Бинатов Ю.Г., Гладилин А.В., Гречкина Т.В. Предпринимательство в пищевой индустрии. Ставрополь, 2006.
6. Гладилин А.В. Статистические оценки спроса потребителей туристических услуг. В сборнике: инструменты и механизмы современного инновационного развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 частях. 2016. С. 84 - 86.
7. Бинатов Ю.Г., Гладилин А.В., Пархоменко С.А. Санаторно - курортный комплекс кавказских минеральных вод в рыночной экономике. Ставрополь, 2005.
8. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Муниципальные целевые программы как фактор формирования благоприятного инвестиционного климата территорий. Ставрополь, 2013.
9. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Механизм реализации инновационных подходов в функционировании социально - экономических систем. Экономика и предпринимательство. 2015. № 1 (54). С. 323 - 326.
10. Бережной В.И., Таранова И.В. Управление персоналом организации: Технологии и методы / Ставрополь, 2011.
11. Таранова И.В., Кирилов И.Н. Методические аспекты анализа и оценки эффективности территориального размещения и специализации устойчивого развития экономики региона // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 5. С. 273 - 279.
12. Гладилин А.В., Гладилин В.А. Экономика. Ставропольский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский педагогический государственный университет». Ставрополь, 2016.

© Гладилин В.А. 2016

**Година О.В.**  
к.э.н., доцент кафедры менеджмента,  
**Зиборова М.С., Осипян М.М.**  
магистры 2 курса  
института экономики и управления СКФУ,  
г. Ставрополь, Российская Федерация

## **ИННОВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

На современном этапе постоянное обновление жизненно необходимо для предприятий, которым приходится адаптироваться к изменчивой бизнес - среде.

Многие полагают, что инновационный процесс доступен только избранным. На самом деле внедрять новые идеи так же естественно, как и дышать.

Инновация представляет собой «конечный результат внедрения новшества в целях изменения объекта управления и получения экономического, экологического, научно - технического или другого вида эффекта» [1].

Инновации на предприятии в настоящее время можно позиционировать как форму проявления научно - технического прогресса на микроуровне, поскольку они детерминируют появление качественно новых продуктов, способов решения потребительских и производственных проблем, обновление номенклатуры выпускаемых товаров (работ, услуг), повышение их качества в целях удовлетворения потребностей конечных потребителей и максимизации выгоды хозяйствующего субъекта.

В целом эффективность инновационного развития предприятия определяют исходя из соотношения результата (прибыли) и потребовавших его расходов. С точки зрения же потребителя эффективность инновации предопределяется степенью удовлетворения конкретной потребности, решения его проблем, а также величиной получаемого полезного эффекта и наличием преимуществ перед альтернативами новинки [2]. В связи с этим выделяют четыре ключевых типа эффекта от инноваций: технический, ресурсный, финансовый и общественный.

На результат реализации инноваций на предприятии оказывает большое влияние множество условий, среди которых выделяют научно - технический потенциал; производственно - техническую основу; главные типы ресурсов; крупные вложения; соответствующую концепцию управления. Правильное отношение и применение этих условий, а кроме того тесная связь через систему управления между инновационной, производственной и маркетинговой работой компании приводят к основательному итогу осуществления инновационной стратегии [3].

В теории и практике инновационного менеджмента существуют различные подходы к классификации инноваций, и, как отмечается в [2], в зависимости от используемых критериев типологизации одна и та же инновация может быть отнесена к нескольким видам, что свидетельствует о многообразии процессов нововведений на предприятии. Самым распространенным является классическое представление Й. Шумпетера, согласно которому выделяется пять основных видов инноваций:

1) использование новой техники, новых технологий или нового рыночного обеспечения производства;

- 2) внедрение продукции с новыми свойствами;
- 3) использование нового сырья;
- 4) внедрение новых способов организации производства и его материально - технического обеспечения;
- 5) создание рынков сбыта. [4]

Таким образом, компании, работающие с разными типами инноваций, отличаются друг от друга: какие - то работают в отраслях, сама суть которых – изобретение чего - то нового, другие берут курс на обновление, при этом работая в любой сфере – от украшений ручной работы до огранки алмазов.

Кроме того, наиболее часто инновации делят на радикальные, революционные, которые коренным образом изменяют ситуацию в отрасли или сразу нескольких сферах человеческой деятельности, и поддерживающие, которые незаметны стороннему наблюдателю [5].

Другими словами, выделяются инновации, значимые для целого сегмента экономики, и инновации внутри отдельной компании [6]. К примеру, введение автоматизированного учета, который в сущности своей инновацией никак не представляется, может становиться инновацией для определенного бизнеса, который ранее системой автоматизированного учета не использовал.

Теория и практика рыночно ориентированного хозяйствования доказывает, что внедрение нововведений во все ключевые бизнес - процессы является значимым средством укрепления конкурентоспособности и бизнес - активности современных предприятий в занимаемых сегментах и экспансии в новых сферах. При этом определяющим фактором увеличения производительности инноваций имеет комплексное применение новых принципов менеджмента:

- формирование атмосферы, стимулирующей отбор и освоение новшеств;
- направленность всей инновационной работы на потребности потребителя;
- объяснение приоритетных задач инновационной работы исходя из целей и вопросов компании;
- сокращение числа уровней в управлении в направлении ускорения движения «исследование – производство – сбыт»;
- минимизация сроков разработки и введения нововведений, организация трудов не по «эстафетному» принципу, а на базе одновременного параллельного заключения инновационных вопросов [9].

Управление нововведениями на предприятии должно осуществлять в узкой взаимосвязи с типом инновационной стратегии [7] – с одной стороны, а с другой стороны – структурой, технологией, кадрами и иными его параметрами [8].

Для улучшения инновационной деятельности предприятия необходима последовательность следующих мероприятий:

- введение системы непрерывных усовершенствований;
- совершенствование организации стимулирования и мотивации труда персонала с целью принятия инноваций (нововведений);
- преодоление сопротивления работников инновациям (нововведениям);
- модификация системы сбора внутренней и внешней маркетинговой информации;



– совершенствование стратегического менеджмента на предприятии, регламентация процедур разработки, рассмотрения, утверждения, реализации и мониторинга инновационных проектов [9].

Особенно хотелось акцентировать внимание на первой составляющей рассматриваемой проблемы, поскольку внедрение системы непрерывных улучшений позволяет повысить эффективность деятельности предприятия за счет необходимых управленческих инновационных решений. Система непрерывных улучшений не работает, если руководство не уделяет должного внимания достижениям сотрудников компании. Менеджер, который мог быть вовлечен в процесс непрерывного совершенствования, но игнорирует его, либо не проявляет должного интереса к результатам, не способствует развитию системы непрерывных улучшений.

Таким образом, инновации являются неотъемлемой частью развития предприятия в современной знанию ориентированной экономике. В настоящее время грамотное управления инновациями и его постоянное усовершенствование является для многих компаний действенным средством поддержания их деловой активности, источником получения дополнительной прибыли, обеспечения конкурентоспособности, в том числе на мировом уровне.

### Список использованной литературы

1. Бляхман Л.С. Экономика, организация управления и планирование научно - технического прогресса. – М.: Издание, 2014.
2. Максименко Л.С., Музаев И.Р. Современное представление о качественных компонентах инновационной деятельности // Стратегические аспекты и целевые ориентиры управления инновационным развитием предприятий промышленности и транспорта региона в нестабильной социально - политической среде : коллективная монография / под ред. профессора В. Н. Парахиной. Ставрополь: Изд - во СКФУ, 2015. 284 с. С. 95 - 112.
3. Инновационный менеджмент: учебное пособие / В.Д. Дорофеев, А.Н. Шмелева. – Ростов н / Д: Феникс, 2012. – 442 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М. : Прогресс, 1982. – 176 с.
5. Инновациям есть место в любом бизнесе - от выпечки хлеба до добычи нефти. URL: <http://www.adme.ru/business/innovaciyam-est-mesto-v-lyubom-biznese-ot-vypechki-hleba-do-dobychi-nefti-7991/> (дата обращения: 25.05.2016).
6. Румянцев А.А. Менеджмент инноваций. Как научную разработку довести до инновации. – М.: Бизнес - Пресса, 2012. – 200.
7. Година О.В., Максименко Л.С., Мараховская Г.С. Особенности формирования инновационных стратегий развития агропромышленного комплекса // Успехи современной науки и образования. 2015. №2. С. 46 - 54
8. Усачева И.В. Процедура разработки стратегии создания благоприятных условий для развития инновационного потенциала промышленного предприятия. // Креативная экономика. – 2014. – №7 (55). – 525 с.
9. Совершенствование инновационной деятельности предприятия. URL: [http://www.barmashova.ru/diplom/sov\\_inovaz\\_deat\\_stat/](http://www.barmashova.ru/diplom/sov_inovaz_deat_stat/) (дата обращения: 25.05.2016).

© Година О.В., 2016

© Зиборова М.С., 2016

© Осипян М.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

## **ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ BIGDATA В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РФ**

В условиях массового отзыва лицензий у банков сложилась ситуация, связанная с увеличением нагрузки на продолжающие функционировать банки. В следствии этого банкам необходимо обслуживать большее количество клиентов при этом, не ухудшая качество обслуживания и предоставляемых услуг.

В связи с этим актуализируется рассмотрение вопрос внедрения и более широкого использования технологии BigData в банковском секторе. Целью данной статьи является характеристика основных перспектив и проблемы применения технологии BigData в России.

Принято считать, что большие данные – это совокупность технологий, призванных обрабатывать большие массивы данных, оперативно работать с быстро поступающими данными в больших объемах и работать со структурированными и плохо структурированными данными параллельно.

BigData применяется повсеместно. К примеру социальные сети широко применяют данную технологию. Сейчас к большим данным обратился и традиционный бизнес, в том числе и банки. В 2015 году мировой рынок BigData составил \$33,3 млрд по данным агентства Wikibon. Российский же рынок компания IDC по состоянию на 2014 год оценивала в \$340 млн. Но необходимо отметить, что отечественный рынок растет довольно большими темпами - примерно на 40 % в год.

BigData позволяет банкам и другим кредитным организациям оперативно анализировать поведение клиентов, собирать и обрабатывать информацию о их поведении на сайтах и историю транзакции. Благодаря этому банк может подготовить персональные рекламные предложения для клиентов, что важно в условиях конкуренции.

Особенно актуально для банков применение BigData в сегментации клиентской базы, что помогает предлагать актуальные продукты для каждого пользователя. Также технология больших данных автоматически фильтрует пользователей на “плохих” и “хороших”, что помогает в анализе кредитной истории потенциальных клиентов.

Большие данные успешно применяются в анализе информации, собираемой с интернет - банков. Сейчас их популярность значительно возросла, что привело к увеличению массива данных. Правильная обработка и анализ этих данных может способствовать улучшению качества этих услуг и большей персонализации.

В мире большие данные уже активно используются в банковском секторе. В России же эту технологию только начинают применять в основном крупные банки. Статистические данные 2014 года показывают, что 10 банков из топ - 30 используют BigData. Кроме того

такие банки как «Тинькофф Кредитные Системы» и «Открытие», не входящие в топ-30, также успешно используют данную технологию.

Можно выделить следующие проблемы внедрения и использования BigData в банковском секторе РФ:

- Высокая стоимость внедрения технологии больших данных;
- Отсутствие единого подхода к работе данной технологии в банковском секторе, так как у всех банков разные методы работы с BigData;
- Подготовка специалистов к работе с большими данными, так как для работы с технологией необходимы знания в области математической статистики и в области маркетинга;
- Конфликтное состояние больших данных с законодательством о персональных данных на примере трех положений последнего: принципа минимизации данных и ограничения обработки заранее определенной целью, концепции информированного согласия как ключевого основания обработки, а также возможности обезличивания персональных данных с целью исключения полученных данных из - под действия законодательства о персональных данных[2].

В связи с перечисленными проблемами и тенденциями использования больших данных в банковском секторе РФ можно выделить следующие перспективы:

- Применение технологии в противодействии мошенничеству;
- Применение при сегментации рынка, с помощью BigData оперативно соберутся демографические, географические, возрастные данные о клиентах, что помогает предлагать актуальные предложения.

#### **Список литературы:**

- Бабурин В. А., Яненко М. Е. Технологии Big Data в сервисе: новые рынки, возможности и проблемы // ТТПС. 2014. №1 (27). ;
- Савельев А.И. Проблемы применения законодательства о персональных данных в эпоху «Больших данных» (Big Data) // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2015. №1. ;
- <http://rusbase.com/>
- <http://www.consultant.ru/>

© Грешнова Т.М., 2016

**Григорьянц А.С.,**  
студентка 4 курса  
кредитно - экономического факультета  
ФГОБУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»,  
г. Москва, Российская Федерация

## **ОСОБЕННОСТИ PRIVATE BANKING В РОССИИ**

Для мира понятие private banking (PB) не является новым, однако в России рынок private banking начал свою историю совсем недавно, чуть более 20 лет назад, и сейчас частный

банкинг в нашей стране находится на стадии формирования. Какие же черты он имеет, какова специфика российского рынка private banking?

Private banking (PB) в переводе с английского означает индивидуальное банковское обслуживание состоятельных клиентов. Возникновение private banking обусловлено появлением в обществе прослойки, концентрирующей в своих руках значительный капитал, - состоятельных, или обеспеченных, лиц, владельцев крупного частного капитала. Таких людей также называют хайнетами (от английского high - net - worth individual). Традиционно к клиентам PB относят лиц с активами, превышающими 1 млн. долларов [1, с. 174]. Банки, желая привлечь капитал данных лиц, предоставляют им гораздо больше возможностей, чем обычным клиентам, решают комплексные задачи клиента на основе индивидуального подхода, учитывая потребности каждого конкретного хайнета.

В рамках частного банкинга клиентам предлагается сервис гораздо более высокого уровня: помимо качества предлагаемых продуктов, это отдельный специально обставленный офис, персональный менеджер, отобранный и обученный персонал. Хайнетам никогда не придётся ожидать в очереди.

Очень важным аспектом традиционного private banking является установление доверительных отношений между хайнетом и его личным менеджером. Можно сказать, что обеспеченные клиенты, пользующиеся услугой частного банкинга, обретают личного банкира для себя и даже своей семьи. А при необходимости для решения проблем хайнета могут быть приглашены лучшие в мире специалисты не из штата банка – это называется принципом открытой архитектуры. При нём происходит передача запросов клиента на аутсорсинг с сохранением контроля и сопровождением оказания услуги со стороны банковского института.

Интерес кредитных организаций к состоятельным лицам вполне понятен: хайнеды могут стать источником стабильных и немалых долгосрочных пассивов и заёмщиками крупных сумм, если банк сумеет правильно и грамотно выстроить отношения с ними.

PB - предоставление состоятельным лицам спектра финансовых услуг, связанных в первую очередь с управлением их капиталом, которые дополняются услугами, нехарактерными традиционной банковской деятельности, с целью привлечения клиентов и обеспечения их удобства.

Традиционно принципом PB являлась конфиденциальность, однако в современных условиях жесткого законодательства в сфере раскрытия информации соблюдение данного принципа затруднено, и этот принцип перестаёт существовать.

В заключение данного параграфа скажем, что рынок private banking является довольно закрытым, и статистика по нему ограничена в силу принципа конфиденциальности в той степени, в которой можно говорить о ней в современных условиях, и в силу того, что все продукты предоставляются на индивидуальных условиях.

Основными услугами, оказываемыми в рамках PB, являются: классические банковские услуги, консультирование в сфере страхования, консультирование по юридическим вопросам, налоговые консультации, услуги в области наследования капитала, управление недвижимостью, инвестиционные услуги, управление капиталом семьи (family office), доверительное управление денежными средствами, финансовое планирование, услуги по управлению стилем жизни (life style management) и другие услуги.

Российский рынок РВ молодой и насчитывает чуть более 20 лет. Однако за столь небольшой промежуток времени он уже успел приобрести свои черты.

Первоначально развитию РВ в России препятствовало нежелание состоятельных лиц афишировать своё состояние, однако со временем в обществе сформировался культ богатства, и имущественное неравенство стало обычным и привычным для граждан делом.

На начальном этапе отсутствовала культура и этика ведения бизнеса, банки зачастую ставили свои интересы выше интересов клиента; проводя операции в собственных целях, могли даже разорить клиента. Поэтому в России иногда для хайнета безопаснее обратиться в некрупный банк, для которого он будет действительно значимым, чем в крупный банк с широко известным брендом, для которого он будет одним из многих.

Российский рынок РВ обслуживает в основном только российских клиентов, ориентируясь в первую очередь на Москву и Санкт - Петербург, что объясняется сосредоточением в этих городах обеспеченных лиц. Однако наблюдается экспансия РВ в регионы, что приводит к росту числа региональных банков - участников рынка частного банкинга. Конечно, большинство хайнетов по - прежнему концентрируются в Москве и Санкт - Петербурге, но группа обеспеченных лиц уже сформировалась и в таких городах, как Уфа, Тюмень, Нижний Новгород, Екатеринбург, Казань, Сургут, Самара и других.

Основными игроками российского РВ являются отечественные коммерческие банки, среди которых особо выделяются крупные банки с государственным участием, в первую очередь ОАО «Сбербанк», Группа «ВТБ Капитал» и ОАО «Газпром», финансовые компании (например, «Третий Рим»), зарубежные финансовые институты: UBS, Raiffeisenbank, Deutsche Bank, Credit Suisse, Citibank и другие.

Порог вхождения на рынок РВ в России ниже, чем за рубежом. Как мы говорили, традиционно к клиентам РВ относят лиц с активами, превышающими 1 млн. долларов, однако в России некоторые банки сознательно снижают его до 200 - 300 тыс. долл. США, а иногда еще ниже. Зачастую в России банки, позиционирующие себя участниками рынка РВ, по факту предлагают клиентам стандартные банковские продукты только на условиях индивидуального обслуживания, то есть смешиваются понятия услуг группы Private Banking и группы Mass Affluent. Снижение порога вхождения и подмену услуг в России можно объяснить низким качеством предоставления услуг РВ в России и сравнительно небольшим числом состоятельных лиц. К тому же, многие российские хайнеги предпочитают хранить капитал за рубежом.

По ёмкости российский рынок РВ не достигает среднемирового значения. Несмотря на то что 6,7 % [6] миллиардеров мира 2014 года – граждане России, в России состоятельных лиц меньше, чем в среднем в мире. Так, лица, капитал которых превышает 1 млн. долл. США составляют 0,1 % населения страны.

Другой чертой частного банкинга в нашей стране является то, что российский потребитель услуг РВ долгое время был моложе типичного клиента приват - банкинга в силу того, что обычно это был человек, сколотивший состояние в 1990 - е, т.е. российский РВ имеет дело с капиталом первого поколения. Поэтому продолжительное время целью российского клиента было приумножение капитала, и он выбирал стратегии роста. Услуги в области наследования капитала популярностью не пользовались. Сейчас же хайнеги достигают пенсионного возраста, что приводит к росту числа услуг, связанных с передачей

наследства, а также смене цели управления капиталом: стратегии становятся более консервативными, направленными на сохранение и удлинение жизни капитала.

В отличие от ситуации на зарубежных рынках хайнет в России предпочитает инвестировать средства в облигации, нежели в акции, что связано с высокой волатильностью российского фондового рынка (см. таблицу 2). Так же, как и за границей, в России у состоятельных лиц наибольшей популярностью пользуются депозиты и наличность.

Таблица 2. Структура распределения крупного частного капитала хайнетов в России ( %) [2, с. 148]

Акции	Облигации	Наличность / Депозиты	Недвижим - ость	Альтерна - тивные инвестиции	Прочее
20,2	23,3	39,2	8,4	2,8	6,1

Рынок РВ в России нельзя назвать развитым. Об этом говорит отсутствие официальной статистики по такому показателю как, например, величина капитала, находящегося в управлении, отсутствие регулярно проводимых исследований в данной области, а также ограниченность продуктов, предлагаемых в рамках российской модели РВ. В качестве причин ограниченности продуктовой линейки можно назвать неразвитость в России финансовых рынков, недостаточную степень взаимодействия банков со страховыми, юридическими и инвестиционными компаниями, и неопределенность спроса на расширенную продуктовую линейку РВ.

Неразвитость отечественного фондового рынка препятствует развитию услуг управления активами и брокерского обслуживания. В этом российским банкам сложно соперничать с иностранными. Например, корейские малоизвестные ценные бумаги труднодоступны для отечественных банков. Нелёгкие процедуры предварительных проверок и контроля, необходимые для выхода на зарубежные рынки, затруднительны для наших банков, в то время как, крупный швейцарский банк без проблем удовлетворит потребность клиента в этой сфере.

Рынок российского РВ отличается ещё большей информационной закрытостью в сравнении с зарубежными: банки не раскрывают информации даже по депозитным и кредитным ставкам, хотя заграничные коллеги не считают нужным засекречивать данную информацию.

Другая особенность российского рынка приват - банкинга заключается в том, что многие отечественные хайнеги предпочитают размещать капитал за границей: около 50 - 60 % [2, с. 144] крупного частного капитала хранятся за рубежом.

Проблемным местом российского РВ является отсутствие достаточного опыта и традиций, дефицит квалифицированных персональных менеджеров, более низкая степень профессионализма по сравнению с ситуацией на Западе.

Что касается будущего российского рынка РВ, его развитие, безусловно, напрямую зависит от состояния экономики, и не только потому, что в условиях стагнации число состоятельных лиц начинает сокращаться, но и потому, что обеспеченные лица

диверсифицируют страновые риски, и в случае кризиса в России выводят капитал за границу (см. рис. 8), как это было в 2014 при введении санкций.

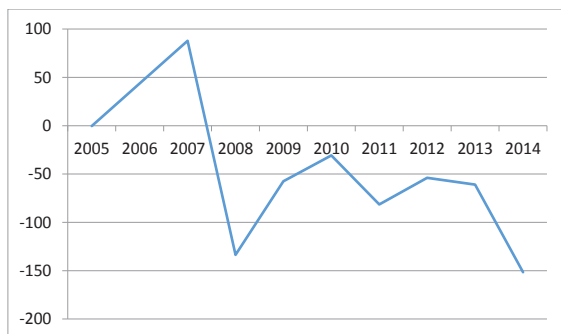


Рис.8. Чистый ввоз / вывоз капитала частным сектором в 2005 - 2014 годах (млрд. долл. США) (на 2014 г. – прогнозное значение)[5]

В ближайшее время зарубежные банки, вероятно, не будут расширять своё присутствие в России, и связано это не только со стагнацией российской экономики и нестабильностью рубля, но и с политическими рисками, ухудшением отношений России с Западом, санкциями.

Политические риски могут способствовать оттоку российского крупного частного капитала с Запада, но при этом неизвестно, вернётся ли он на Родину или перетечёт в динамично развивающийся Азиатско - Тихоокеанский регион. Скорее всего, в некоторой степени вернётся. С этой стороны, у российского рынка РВ появляются перспективы роста.

Учитывая возможность возврата в нынешних условиях капиталов в Россию, банки должны активизироваться, задуматься о качестве и разнообразии предлагаемых ими услуг, чтобы суметь привлечь перетекающий капитал в Россию.

Отметим, что на российском рынке РВ отечественные банки имеют некоторое преимущество перед иностранными, потому что для зарубежных банковских институтов российские хайнеты не являются целевой группой. Иностранные банки фокусируются на более традиционных и понятных им рынках – Старой Европы, Юго - Восточной Азии, превосходящих нашу страну по числу миллионеров, следовательно, и по потенциалу рынка, а приходя в Россию, они обычно не учитывают специфику нашей страны, не особо адаптируют свои модели под неё. Если российские банки смогут уловить характер именно нашего состоятельного клиента и грамотно выразить эту специфику в соответствующих продуктах, то, возможно, российский крупный частный капитал начнёт возвращаться на Родину.

Присутствие же иностранных банков на российском рынке РВ в той мере, в которой оно есть, даже полезно для российского рынка, поскольку оно формирует на нём конкурентную среду и способствует росту качества предоставляемых услуг.

В обозримом будущем будет наблюдаться тенденция к распространению РВ в регионах. Однако, скорее всего, мелкие и средние банки, несмотря на то что они больше дорожат клиентами и поэтому внимательнее относятся к потребностям хайнетов, не смогут

укрепить свои позиции на рынке РВ. Сейчас наблюдается тенденция к возрастанию роли банков с государственным участием на рынке РВ, что связано с политикой укрупнения банков.

В последнее время число обеспеченных лиц в России снижается. В 2015 году в списке миллиардеров Forbes оказалось лишь 4,8 % [7] россиян, а количество хайнетов с капиталом больше 1 млн. долл. США уменьшилось на 7,1 % [4, с. 25].

Таким образом, рынок РВ – привлекательный для банков рынок, но он пока недостаточно развит в России, и российским банковским институтам еще надо набраться опыта работы в данной сфере и повышать качество предоставляемых услуг.

У российских банков впереди нелёгкие времена, что связано с санкциями и стагнацией экономики. Сложно сказать, что будет происходить на рынке РВ. Ввиду нестабильности экономики, ухудшения благосостояния населения, его масштабы могут сокращаться, но с другой стороны, под влиянием политических рисков крупные частные капиталы могут возвратиться на Родину, приведя к росту рынка РВ.

### **Список использованной литературы**

1. Рынок банковского обслуживания физических лиц: тенденции и перспективы развития : Учебное пособие / Н.Е. Бровкина. — М. : Кнорус, 2014. — 263 с.
2. Еделькина А.А. Факторы развития мирового рынка эксклюзивного банковского обслуживания. // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М. - 2015. — 192 с.
3. Гусев А.И. Современные тенденции отечественного private banking // Банковское дело. - 2012. - №3. — С. 58 - 59
4. Credit Suisse. Global Wealth Report 2014. - 2014. — 64 p.
5. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
6. Forbes. Мировой рейтинг миллиардеров — 2014. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.forbes.ru/rating/milliardery-package/251646-mirovoi-reiting-milliardery-2014>
7. Forbes. Мировой рейтинг миллиардеров — 2015. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.forbes.ru/milliardery-package/281267-mirovoi-reiting-milliardery-2015>

© Григорьянц А.С., 2016

**Гусева И.И.**

**Гаврилова Д.С.**

Академия при Президенте Российской Федерации, РАНХиГС,

Ульяновский филиал

Научный руководитель – Кангро М.В., к.б.н., доцент

### **ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА РФ И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ**

Денежная система – это форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закрепленная национальным законодательством. Ее составной



частью является национальная валютная система, которая в то же время относительно самостоятельна. [2]

Кредитная система – это совокупность кредитных отношений, имеющих в стране, форм и способов кредитования, банков либо иных кредитных учреждений, организующих и исполняющих такого рода отношения.[3]

Денежно - кредитная политика выступает как основной инструмент регу - лирования государством. Можно выделить несколько основных направлений государственного регулирования:

1. Налоговая политика правительства на центральном и местном уровне;
2. Политика Центрального Банка в отношении финансовых институ - тов, а особенно банков;
3. Участие правительства в государственных кредитных институтах, а также и в смешанных, так называемых полугосударственных институтах.

В мировой практике к целям денежно - кредитной системы традиционно относится обеспечение основных показателей макроэкономической устойчивости - экономического роста, занятости, ценовой стабильности, высокой конъюнктуры финансового рынка.

Банк России хочет в ближайшее время перейти к режиму таргетирования инфляции. По - другому это контроль инфляции - то есть применение специальных мер, которые установлены государственными органами страны, для контроля уровня инфляции в стране. Один из инструментов достижения данной цели, это управление инфляционными ожиданиями хозяйствующих субъектов. Так же еще как инструмент денежно - кредитной системы является краткосрочная процентная ставка.

Значимую роль играет эффективный контроль международными резервами, который должен обеспечивать как их сохранность, так и высокую доходность. Здесь так же важно обратить внимание на уменьшение инвестиционных рисков.

Анализ развития экономики России показывает наличие значительных экономических проблем. Хотя в 2000 - 2008 гг. наблюдались благоприятные экономические условия, которые способствовали устойчивому росту экономики России.

Во время экономического роста, органы власти не проводили структурные реформы экономики России, внутренние возможности которой медленно уменьшались. Основой социально - экономической политики государства стало распределение сырьевой ренты, это позже привело к серьезной социальной деформации. Результатом этой социальной деформации являются следующие явления: рост имущественного расслоения; спад производительности труда; рост заинтересованности работы в сферах управления и финансов; возросла деградация системы науки и образования.

Такое ухудшение экономической системы оказало влияние на денежно - кредитную систему РФ.

Рассмотрим факторы, которые определяют ее текущее состояние:

Ослабление функционального действия и становления государственной банковской системы;

1. Спад инвестиционной активности;
2. Сокращение возможной клиентской базы банков на основании разорения малого и среднего бизнеса в России;
3. Деформация конкурентной среды в банковском секторе.
4. Рост валютного риска в деятельности банков.

Укоренение в России коррупционной модели ведения бизнеса. (Для банков РФ это ведет к повышению издержек, при реализации инвестиционных проектов коррупционный налог увеличивает их стоимость, тем самым уменьшается окупаемость и повышается общий уровень риска);

Возрастание риска утраты государственного суверенитета финансового сектора по мере превращения РФ в сырьевой придаток мировой экономики. [1]

Результатом происходящего явилось то, что денежная система РФ продолжает переживать глубочайший кризис, что обусловлено всеобщим расстройством экономики державы, связанным с резким падением отдачи изготовления, значимым подъемом расценок, кризисным состоянием финансово - кредитной системы, большими недостатками бюджетов, внутренним и наружным долгом.

В настоящее время, как и в предыдущие два года основной целью денежно - кредитной политики Банка России является снижение инфляции до 5,0 % к концу 2014 г., 4,5 % к концу 2015 г. и 4,0 % к концу 2016 года. На самом деле инфляция в РФ за 2014 год составила 11,4 %, вернувшись к двузначному показателю впервые с кризисного 2008 года, свидетельствуют данные Росстата. Инфляция в РФ, по предварительным данным, в декабре составила 0,8 %, с начала 2015 г. - 12,9 %, говорится в материалах Росстата. [4]

По результатам анализа текущих проблем, перед банками для поддержания роста экономики РФ, необходимо поставить следующие задачи, для решения данных проблем:

1. Переориентирование кредитной активности от денежного сектора на реальный сектор экономики;
2. Возрастание доли долгосрочных кредитов в кредитном портфеле банков;
3. Внедрение банков в государственную систему приоритетного развития секторов экономики и секторов, которые направлены на внутреннее потребление и не сырьевой экспорт;
4. Увеличение развития доли банков в прямых вложениях в несырьевой сегмент реального сектора экономики;
5. Исполнение банками функций контролирования за целевым использованием льготных кредитов, которые предоставлены заемщикам с использованием ресурсов Банка РФ и бюджетных средств;
6. Увеличение функций банков, которые относятся к регулированию функций валютного регулирования и валютного контроля. [1]

Банки Российской Федерации ставят перед собой персональные стратегии развития своего бизнеса, которые исходят из условий всей экономической и финансовой системы России. Поэтому на их цели и приоритеты оказывает огромное влияние масштаб и характер проблем российской экономики.

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

1. В. В. Масленников и С.В. Масленников. Статья: Банковская система России: текущие проблемы и перспективы при реализации мобилизационного сценария развития национальной экономики. От 2015г.;
2. MacroEconom. Статья: Понятие денежной массы и денежного оборота, законы денежного обращения в РФ. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.macro-econom.ru>

3. Финансы и кредит: Учебное пособие для студентов / Л.В. Перекрестова. - М.:Издательский центр "Академия", 2003;

4. ТАСС. Раздел: Инфляция в 2014 году, и инфляция в 2015 году. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://tass.ru/>

© Гусева И.И., Гаврилова Д.С. 2016

**Гусейнова А. М.,**  
студентка 2 курса  
Экономический факультет  
ДГУ,  
Научный руководитель: Исаева Ш.М.  
г. Махачкала, Российская Федерация

## **МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС. МОДЕЛЬ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА. ЗАДАЧА МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА**

**Аннотация:** в статье рассмотрена сущность межотраслевого баланса, а также изучены модели и задачи межотраслевого баланса.

**Ключевые слова:** межотраслевой баланс, модель, планирование, статистические показатели.

**Abstract:** in the article the essence of interbranch balance, but also the learned models and the problem of interbranch balance.

**Key words:** interbranch balance, model, plan, statistical indicators.

Экономико - математическое моделирование систем и производственных процессов активно использует так называемые балансовые модели, основанные на сопоставлении и оптимизации имеющихся ресурсов. С точки зрения математики, балансовый метод предполагает построение системы уравнений, которые описывают условия равенства между производимой продукцией и потребностью в этих товарах.

Исследуемая группа чаще всего состоит из нескольких экономических объектов, часть продукции которых потребляется внутри, а часть выводится за ее рамки и воспринимается как «конечный продукт». Балансовые модели, которые используют понятие «ресурс», а не «продукт», дают возможность управлять оптимальным расходом ресурсов.

Метод межотраслевого баланса – один из важнейших элементов экономической аналитики. Он представляет собой матрицу коэффициентов, отражающих расходование ресурсов по заданным направлениям использования. Для проведения расчетов составляется таблица, ячейки которой заполняются нормативами прямых затрат на изготовление единицы продукции.

В силу сложности системы использовать реальные показатели какого - то одного предприятия не представляется возможным. Поэтому коэффициенты (нормативы) рассчитываются на так называемую «чистую отрасль», т. е. такую, которая объединяет все производственные предприятия без оглядки на ведомственную подчиненность или форму

собственности. Это создает существенные проблемы при подготовке информационной составляющей для модели экономических систем.

Первыми о необходимости найти баланс производства между разными отраслями предложили советские экономисты, изучавшие статистические показатели развития народного хозяйства за 1923 - 1924 годы. Первые предложения содержали лишь информацию о качестве связей между производственными отраслями и об использовании произведенной продукции.

Но реального практического применения эти идеи не нашли. Спустя несколько лет экономист В. В. Леонтьев сформулировал важность межотраслевых связей в экономике. Его работа была посвящена созданию математической модели, позволявшей не только анализировать текущее состояние экономики государства, но и моделировать возможные сценарии развития.

Межотраслевой баланс получил в мире название метода «затраты - выпуск». А в 1973 году ученый был удостоен Нобелевской премии по экономике за разработку прикладной модели межотраслевого анализа.

Первыми модель межотраслевого баланса Леонтьев применил для анализа состояния экономики США. К тому времени теоретические постулаты приобрели форму реальных линейных уравнений. Этот расчет показал, что коэффициенты, предложенные учеными в качестве показателей взаимосвязей между отраслями, достаточно стабильны и постоянны.

Во время Второй Мировой войны Леонтьевым был проанализирован межотраслевой баланс экономики гитлеровской Германии. По результатам этого исследования американские военные определили стратегически значимые цели. А по окончании войны качество и объем Ленд - лиза снова - таки определялся на базе информации, полученной через модель межотраслевого баланса Леонтьева.

В Советском Союзе такую модель строили 7 раз, начиная с 1959 года. Ученые предполагали, что на протяжении пяти лет экономические связи можно считать стабильными, поэтому и все условия считались статичными. Тем не менее, методика не получила широчайшего распространения, т. к. на взаимосвязи производственных отраслей в большей степени влияла политическая конъюнктура. Реальные же экономические связи рассматривались как второстепенные.

Модель межотраслевого баланса – это определение взаимосвязей между выпуском продукции в одной отрасли и затратами и потреблением товаров всех отраслей, задействованных в производстве этой продукции. Например, для добычи угля необходимы стальные инструменты; в то же время для выплавки стали нужен уголь. Так вот, задача межотраслевого баланса заключается в том, чтобы найти такое соотношение угля и стали, при котором экономический результат будет максимальным.

В более широком понимании можно говорить, что по результатам построенной модели можно определять эффективность производства вообще, находить оптимальные методы ценообразования и выявлять наиболее значимые факторы экономического роста. Кроме того, этот метод позволяет заниматься прогнозированием.

Основные задачи

- Структуризация процессов воспроизводства, исходя из материально - вещественного состава отраслевых ресурсов.
- Иллюстрация процессов выпуска продукции и ее распределения.
- Детальное исследование производственного процесса, создания товаров и услуг, накопления доходов на уровне отраслей экономики.
- Оптимизация выявленных существенных факторов производства.

Для метода «затраты - выпуск» определены аналитическая и статистическая функции. Аналитическая позволяет прогнозировать динамические процессы развития отраслей и экономики в целом; моделировать ситуации, изменяя различные данные и показатели. Статистическая функция обеспечивает проверку согласованности информации, поступающей из различных источников – от предприятий, региональных бюджетов, налоговых служб и т. д.

С точки зрения математики, балансовая модель – это система дифференцированных уравнений (и не всегда линейных), которые отображают условия равновесия между произведенной в отрасли совокупной продукцией и потребностью в ней.

Модели экономических систем чаще всего представляются в виде таблицы (см. рис.) [3, с.82]. В ней совокупный продукт разделяется на 2 части: внутренний (промежуточный) и конечный. Народное хозяйство рассматривается как система из  $n$  чистых отраслей, каждая из которых выступает в роли производящей и потребляющей.

	Выпуск		Конечное использование (спрос)						Валовой выпуск
	Отрасли (j) 1, 2, 3, ..., n	Итого	Потребление домашних хозяйств	Государственное потребление	Инвестиции	Экспорт	Итого	Импорт (внуз)	
<b>Затраты</b>									
Промежуточные затраты отрасли (i)	I		II						
1	$q_{11} q_{12} \dots q_{1n}$	$q_1$	$C_1$	$G_1$	$I_1$	$E_1$	$F_1$	$M_1$	$Q_1$
2	$q_{21} q_{22} \dots q_{2n}$	$q_2$	$C_2$	$G_2$	$I_2$	$E_2$	$F_2$	$M_2$	$Q_2$
...									
n	$q_{n1} q_{n2} \dots q_{nn}$	$q_n$	$C_n$	$G_n$	$I_n$	$E_n$	$F_n$	$M_n$	$Q_n$
Добавленная стоимость	III		IV						
Зарплата	$W_1, W_2, \dots, W_n$								
Амортизация	$Am_1, Am_2, \dots, Am_n$								
Прибыль	$Pr_1, Pr_2, \dots, Pr_n$								
Итого	$Y_1, Y_2, \dots, Y_n$								
Валовые затраты			$C$	$G$	$I$	$E$	$F$	$M$	-

Межотраслевой баланс Леонтьева разделен на четыре части (квадранта). Каждый квадрант (на рис. они обозначены цифрами 1 - 4) имеет свое экономическое содержание. В первом отображаются межотраслевые материальные связи – это своего рода шахматка. Коэффициенты, расположенные на пересечении строк и столбцов, обозначаются  $X_{ij}$  и содержат информацию о потоке продукции между отраслями.  $X$  и  $Y$  – номера отраслей, которые производят и потребляют продукцию. Обозначение  $x_{23}$ , например, следует трактовать так: стоимость средств производства, выпущенных в отрасли 2 и потребленных в отрасли 3 (материальные затраты). Сумма всех элементов первого квадранта представляет собой годовой фонд возмещения материальных затрат. Второй квадрант представляет собой совокупность конечной продукции всех производственных отраслей. Конечным называется продукт, который выходит за рамки производственной сферы в область конечного потребления и накопления. Развернутая схема баланса иллюстрирует направления использования такого товара: общественное и личное потребление, накопление, возмещение и экспорт. Третий квадрант описывает национальный доход. Он представляет собой сумму чистой продукции (оплата труда и чистый доход отраслей) и фонда возмещения. А в четвертом отображена информация о конечном распределении. Он находится на пересечении столбцов второго и строк третьего квадрантов. Эта информация необходима для понимания формирования системы доходов и расходов населения страны, источников финансирования, затрат непроизводственной сферы и т. д. Отметим, что общий итог второго, третьего и четвертого квадрантов (каждого в отдельности) должен быть равен созданному за год продукту.

Несмотря на то что валовый общественный продукт формально не входит в состав ни одной из вышеперечисленных частей, он все же присутствует в балансе. Столбец, который находится справа от второго квадранта, и строка, расположенная под третьим, отображают валовый общественный продукт. Информация, полученная из названных элементов, позволяет проверить правильность заполнения всего баланса. Кроме того, с ее помощью можно составить экономико - математическую модель.

Обозначив валовый продукт отрасли через  $X$  с индексом, соответствующим номеру этой отрасли, можно сформулировать два основных соотношения. Экономический смысл первого уравнения сводится к следующему: сумма материальных затрат любой ветви хозяйства и ее чистой продукции равен валовому продукту описываемой отрасли (столбцы).

Второе уравнение межотраслевого баланса показывает, что сумма материальных затрат потребляющих какой - то товар и конечный продукт той или иной сферы представляют собой валовую продукцию отрасли (строки баланса).

С учетом всех названных формул, в модель вводятся такие понятия:

- матрица коэффициентов прямых затрат  $A = \{a_{ij}\}$ ;
- вектор валовой продукции  $X$  (столбец);
- вектор конечной продукции  $Y$  (столбец).

Модель в матричной форме будет описана соотношением:

$$X = AX + Y.$$

Осталось только напомнить, что баланс составляется как в натуральных величинах, так и в денежном измерении.

### Список литературы

1. Дондоков З. Б., Булдаев А.С. Об одной модификации модели межотраслевого баланса // Вестник БГУ. 2013. №9. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ob-odnoy-modifikatsii-modeli-mezhotraslevogo-balansa> (дата обращения: 25.05.2016).
2. Коновалов В.Д. Экономико - математические модели и методы. Волгоград, 2013.
3. Орлова И.В. Экономико - математическое моделирование. М.: ВЗФЭИ 2013.

© Гусейнова А.М., 2016

**Дамдинова Б.Т., Мигушова Т.О.,**

студентки 2 курса магистратуры факультета менеджмента  
ФГОБУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»,  
г. Москва, Российская Федерация

Научные руководители: д.э.н., проф. **Батаева Б.С.**,  
д.э.н., проф. **Измайлова М.А.**

(ФГОБУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»)

## СОЦИАЛЬНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА И РЕПУТАЦИИ КОМПАНИИ

В настоящее время бизнес уделяет особое внимание процессу формирования положительного имиджа и деловой репутации. Полнота раскрытия информации о

деятельности компании перед заинтересованными лицами оказывает значительное влияние на успех формирования положительной деловой репутации, поскольку влияет на реакцию СМИ, уровень укрепления доверия со стороны инвесторов, партнеров, покупателей, и, тем самым, определяет инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность компании [5].

Однако в последнее время наблюдается тенденция усиления зависимости деловой репутации от характера отношения к компании со стороны не только покупателей, партнеров и клиентов, но и общества, которому не безразлично, какими средствами достигаются стратегические цели предприятия, как оно выполняет свои обязательства и каких социальных принципов придерживается [1, С. 158]. Поэтому компаниям свойственно поддерживать равенство экономических целей с экономическими и социальными интересами общественной среды. Речь идет о проявлении добровольного вклада бизнеса в социальное обеспечение общества или корпоративной социальной ответственности (КСО), с помощью которого возрастают возможности для развития коммуникаций с партнерами.

В рамках КСО компании выполняют ряд мероприятий по социально - ответственному инвестированию. В глоссарии, подготовленном по материалам Institutional Shareholders Services, «социально ответственное инвестирование» – это стратегия инвестирования, заключающаяся не только в извлечении финансовых доходов, но и в реализации социальных целей, обычно путем инвестирования в компании, действующие с соблюдением этических норм [2]. Инвестиции в социальные программы, проекты благотворительности и спонсорства отражаются в так называемом социальном отчете компании.

Социальный отчет представляет собой инструмент публичного информирования всех заинтересованных сторон компании о результатах деятельности в области обеспечения экономической устойчивости, социального благополучия и экологической безопасности [3, С. 42].

Иными словами, социальный отчет – это публикация определенной систематизированной информации о результативности деятельности по окончании того или иного отчетного периода.

Следует отметить, что на данный момент существуют следующие международные стандарты социальной отчетности: стандарты серии AA 1000, стандарт GRI, стандарты серии ISO 14000, стандарт SA 8000 [4, С. 11].

В научном труде «Исследование эволюции корпоративной социальной отчетности российских предприятий» И.Н. Рыкова и Н.А. Голубева проводят анализ 222 социальных отчетов различных российских организаций [6, С. 3].

Согласно данному исследованию, 82 % анализируемых организаций не следуют требованиям стандарта AA 1000, содержащего ряд определенных процедур и критериев, позволяющих организациям проводить аудит своей экономической, социальной и экологической деятельности, а 69 % – стандарта GRI, содержащего ключевые принципы и рекомендации по подготовке отчетности на основе взаимодействия с заинтересованными сторонами.

Таким образом, можно отметить недостаточность существующего опыта формирования социальной отчетности у российских организаций. Не следуя общепринятым международным стандартам социальной отчетности компании усложняют процесс



восприятия информации, размещенной в подобных отчетах, а также снижают степень ее достоверности. Данное обстоятельство, в свою очередь, оказывает неблагоприятное воздействие на формирование положительного имиджа и репутации компании.

### **Список использованной литературы**

1. Бикеева, М. Влияние корпоративной социальной ответственности на положительный имидж и деловую репутацию предприятия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 3. – С. 158 - 161.
2. Глоссарий терминов корпоративного управления // Интернет - сайт «Корпоративное управление в России. // [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.corp-gov.ru/glossary.php3?glossary>
3. Ильичева, Е.В. ...и уважать себя заставить. Корпоративный социальный отчет – инструмент гармонизации экономических, экологических и социальных интересов бизнеса и общества // Российское предпринимательство. – 2007. – № 10 - 1. – С. 42 - 46.
4. Ключников, С.В. Принципы формирования социальной корпоративной отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 24. – С. 8 - 15.
5. Предпринимательство и бизнес: финансово - экономические, управленческие и правовые аспекты устойчивого развития: Монография / Под общ. ред. М.А. Эскиндарова. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 710с.
6. Рыкова, И.Н., Голубева, Н.А. Исследование эволюции корпоративной социальной отчетности российских предприятий // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – № 9. – С. 2 - 11.

© Дамдинова Б.Т., Мигушова Т.О., 2016

**Данилова К. В.,**

студент 1 курса магистратуры  
экономического факультета

ВоГУ,

г. Вологда, Российская Федерация

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ОАО «ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»**

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в условиях рыночной экономики, любой хозяйствующий субъект стремится максимально использовать имеющиеся средства, а ускорение оборачиваемости активов предприятия уменьшает потребность в них. Таким образом, управляя оборотными активами, организация получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников получения денежных средств и повысить свою ликвидность.

В современной специальной литературе под управлением оборотными активами коммерческой организации подразумевается целенаправленное воздействие на состав и



структуру оборотных активов с целью повышения рентабельности и обеспечения их ликвидности.

Объект исследования, Открытое акционерное общество «Железнодорожная торговая компания» является дочерним обществом ОАО «Российские железные дороги».

ОАО «ЖТК» - современная диверсифицированная компания, работающая в сфере торговли, общественного питания, бытового обслуживания и производства продовольственных товаров.

Приоритетными направлениями деятельности Общества являются:

- оказание услуг питания и торгового обслуживания для работников ОАО «РЖД» и неработающих пенсионеров в рамках корпоративного социально - технологического заказа ОАО «РЖД»;

- организация торгового обслуживания и общественного питания сторонних потребителей [2].

Проведем оценку эффективности управления оборотными активами ОАО «ЖТК» за 2012 – 2014 гг., которая включает анализ структуры оборотных активов предприятия и источников их финансирования, оценку показателей оборачиваемости оборотных активов, а также их рентабельность [1].

Анализ структуры оборотных активов исследуемого предприятия показал, что их сумма за период с 2012 по 2014 гг. уменьшилась на 37537 тыс. руб., что составляет 2,84 % . На это повлияло как уменьшение запасов, так и уменьшение денежных средств и денежных эквивалентов. Исходя из структуры источников финансирования оборотных средств, можно сказать, что большая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников.

При определении доли участия собственных средств в формировании оборотных активов организации было выявлено, что предприятие в полном объеме формирует свои запасы с помощью собственного капитала.

По результатам оценки показателей оборачиваемости оборотных активов было установлено, что у исследуемого предприятия за период с 2012 г. по 2014 г. произошло замедление оборачиваемости оборотных активов, а значит, требуется привлечение дополнительных средств для продолжения хозяйственной деятельности организации. Величина экономического эффекта от изменения оборачиваемости оборотных активов показала, что на предприятии произошло дополнительное привлечение оборотных активов в оборот в результате понижения интенсивности их использования, т.е. для обеспечения данного уровня текущей деятельности ОАО «ЖТК» стала требоваться их большая сумма.

За рассматриваемый период у предприятия произошло замедление оборачиваемости запасов, что свидетельствует о менее интенсивном вовлечении запасов в производственный процесс и менее эффективном их использовании. Длительность погашения дебиторской задолженности за период с 2012 по 2014 гг. увеличилась на 6 дней, это связано с уменьшением коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Оборачиваемость денежных средств за период с 2012 г. по 2014 г. увеличилась, это связано не только с уменьшением среднего остатка денежных средств, но и с уменьшением выручки рассматриваемого предприятия.

Рентабельность оборотных активов ОАО «ЖТК» за рассматриваемый период снизилась на 13,29 % , что говорит о понижении эффективности их использования.

Таким образом, по итогам оценки эффективности управления оборотными активами предприятия ОАО «ЖТК» были выявлены следующие проблемы:

- несоответствие планируемой величины оборотных активов фактической потребности в них;
- неэффективное использование временно сводного остатка денежных активов;
- отсутствие непрерывного контроля за дебиторской задолженностью, о чем свидетельствует не малая сумма просроченной задолженности;
- недостаточное регулирование величины товарных запасов, следствием чего является замедление их оборачиваемости.

Решение существующих проблем управления оборотными активами поможет исследуемому предприятию улучшить его финансовое положение.

### **Список использованной литературы**

1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, [и др.] – Москва: Финансы и статистика, 2010. – 672с.
2. Железнодорожная торговая компания [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://gwtk.ru>.

© Данилова К.В., 2016

**Двойнина Е.В.,**  
студент 3 курса Института экономики,  
**Орлова А.В.,**  
к.э.н., доц. кафедры экономики,  
НИУ БелГУ,  
г. Белгород, Российская Федерация

## **АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «МРСК – ЦЕНТРА»)**

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой экономической деятельности предприятия во внешней среде и определяется как способность предприятия финансировать свою деятельность. С точки зрения краткосрочной перспективы критериями оценки финансового состояния являются платежеспособность и ликвидность предприятия.

Платежеспособность означает готовность предприятия погашать свои платежные обязательства при наступлении сроков платежа, предполагает наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете предприятия, а также отсутствие у него просроченной кредиторской задолженности.

Ликвидность предполагает способность предприятия быстро погашать свою задолженность и характеризует готовность и скорость, с которой оборотные средства могут быть превращены в денежные в результате их реализации. [2, с.13]

Ликвидность определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу с краткосрочными обязательствами по пассиву (рисунок 1). [1, с.139]

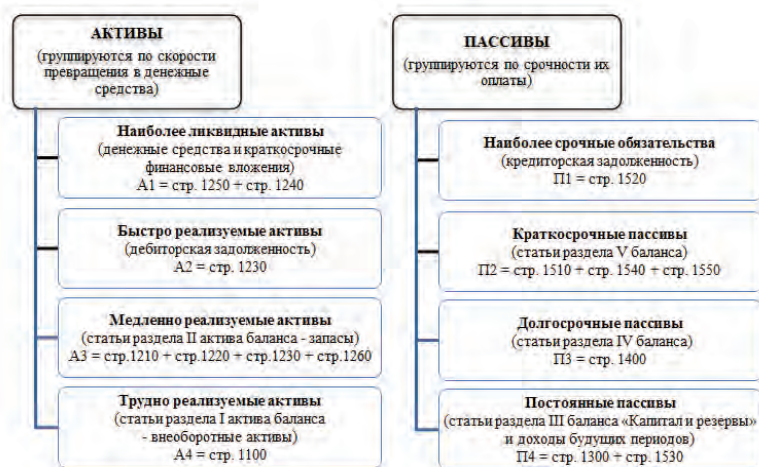


Рис. 1. Активы и пассивы по степени ликвидности.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву:

- абсолютно ликвидный баланс, если имеют место соотношения  $A_1 \geq P_1$ ,  $A_2 \geq P_2$ ,  $A_3 \geq P_3$ ,  $A_4 \leq P_4$ ;
- не абсолютно ликвидный баланс, если не выполняется хотя бы одно условие;
- абсолютно не ликвидный баланс, если не выполняются все условия. [3, с.451]

Рассмотрим данные для оценки ликвидности баланса ПАО «МРСК – Центра» на период 2012 - 2014 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Формирование показателей для оценки ликвидности баланса  
ПАО «МРСК – Центра» на 2012 - 2014 гг.

Актив	на	на	на	Пассив	на	на	на
	31.12.12	31.12.13	31.12.14		31.12.12	31.12.13	31.12.14
Наиболее ликвидные активы (1250+1240) A1	946346	1030417	367344	Наиболее срочные обязательства (1520) П1	10598854	10121980	8669198

Быстро реализуемые активы (1230) А2	1345926 2	1302483 8	1671356 1	Краткосрочные пассивы (1510+1540+1550) П2	3548772	3744551	1126361 8
Медленно реализуемые активы (1210+1220+1230+1260) А3	1547302 0	3706084	1885169 5	Долгосрочные пассивы (1400) П3	3141914 9	3814518 1	3522729 7
Трудно реализуемые активы (1100) А4	8269401 1	8852958 7	9217300 1	Постоянные пассивы (1300+1530) П4	5354659 2	5297637 6	5623192 5

Анализируя данные таблицы и сравнив активы с пассивами, можно сделать вывод о текущей ликвидности. Так на 2014 г. из необходимых для абсолютной ликвидности четырех неравенств не выполняются два ( $A1 < П1$ ,  $A3 < П3$ ). Наиболее срочные обязательства превышают наиболее ликвидные активы – это говорит о том, что нужно ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности. Долгосрочные пассивы превышают медленно реализуемые активы, что нельзя отметить, как положительный момент в работе предприятия (предприятие неплатёжеспособно в долгосрочном периоде). Но выполнение последнего неравенства свидетельствует о том, что на предприятии имеется достаточно собственных оборотных средств, т.е. организация в состоянии расплатиться по своим обязательствам.

Аналогичная ситуация прослеживается в 2012 г. и 2013 г.

Таким образом, в отдалённой перспективе платёжная способность предприятия ухудшается, т.е. снижается финансовая устойчивость.

Исходя из проверки условий ликвидности баланса, можно сказать, что на протяжении 2012 - 2014 гг. баланс является не абсолютно ликвидным.

В процессе финансового анализа возможна и оценка с точки зрения долгосрочной перспективы. Для оценки платежеспособности предприятия используются относительные показатели, в которых приняты следующие обозначения: ДС – денежные средства; ДЗ – дебиторская задолженность; ЦБ – ценные бумаги; Ккз – краткосрочные кредиты и займы; КЗ – кредиторская задолженность, ОА – оборотные активы, СОК – собственный оборотный капитал (собственные оборотные средства) (рис. 2). [4, с.271]

<b>Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <math>K_{сроч.лик.} = ДС / (К_{кз} + КЗ)</math></li> <li>• Характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов</li> <li>• Норматив - от 0,2 до 0,7</li> </ul>
<b>Коэффициент абсолютной ликвидности</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <math>K_{абс.лик.} = (ДС + ЦБ) / (К_{кз} + КЗ)</math></li> <li>• Показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счёт денежных средств и приравненных к ним финансовым вложениям</li> <li>• Норматив - от 0,2 до 0,7</li> </ul>
<b>Коэффициент промежуточного покрытия</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <math>K_{пром.покр.} = (ДС + ЦБ + ДЗ) / (К_{кз} + КЗ)</math></li> <li>• Показывает, какая часть кредиторской задолженности может быть погашена за счёт денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности</li> <li>• Норматив - от 0,7 до 1,5</li> </ul>
<b>Коэффициент текущей ликвидности</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <math>K_{текущ.лик.} = ОА / (К_{кз} + КЗ)</math></li> <li>• Показывает, какая часть текущих обязательств по кредитам и займам погашается мобилизацией всех оборотных средств</li> <li>• Норматив - от 1 до 3, оптимальное значение 2</li> </ul>
<b>Коэффициент общей ликвидности</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <math>K_{общ.лик.} = (А1+0,5А2+0,3А3) / (\Pi1+0,5\Pi2+0,3\Pi3)</math></li> <li>• Оценивает изменения финансовой ситуации в организации с точки зрения ликвидности</li> <li>• Норматив - <math>\geq 1</math></li> </ul>
<b>Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <math>K_{обеспеч.СОК} = СОК / ОА</math></li> <li>• Характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости</li> <li>• Норматив - <math>\geq 1</math></li> </ul>

Рис. 2. Финансовые показатели и коэффициенты.

Рассчитаем относительные показатели платёжеспособности ПАО «МРСК – Центра» за 2014 г. (за 2012 и 2013 аналогично) и представим их в таблице 2.

Таблица 2

Относительные показатели платёжеспособности ПАО «МРСК – Центра» на 2012 - 2014 гг.

Показатель	на 31 декабря 2012г.	на 31 декабря 2013г.	на 31 декабря 2014г.
Коэффициент срочной ликвидности	0,038240562	0,042953693	0,012843144
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,038240562	0,042953693	0,012843144
Коэффициент промежуточного покрытия (критический коэффициент ликвидности)	0,58211114	0,585903676	0,597185517
Коэффициент текущей ликвидности	0,663484378	0,686084759	0,671939253
Коэффициент общей ликвидности	0,565066822	0,369260664	0,578210608
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	- 1,775227314	- 2,160204019	- 1,870093959

Анализируя данные таблицы 2, основываясь на вычислениях относительно 2014 г., можно сделать следующие выводы:

– коэффициент срочной ликвидности у предприятия ПАО «МРСК – Центра» ниже нормы ( $0,012843144 < 0,2-0,7$ ), т. о. предприятие не в состоянии погасить краткосрочные обязательства за счет денежных средств, которые имеются у предприятия. ПАО «МРСК – Центра» необходимо увеличить показатель денежных средств и уменьшить свои краткосрочные обязательства;

– коэффициент абсолютной ликвидности также ниже нормы ( $0,012843144 < 0,2-0,7$ ), это говорит о том, что анализируемое предприятие неспособно покрывать часть краткосрочной задолженности за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности, а так же сократилась гарантия погашения долгов;

– коэффициент промежуточного покрытия не соответствует норме ( $0,597185517 < 0,7-1,5$ ), следовательно, предприятие не может за счет денежных средств на счетах погасить свои обязательства. Необходимо увеличить показатель денежных средств и дебиторской задолженности при одновременном снижении краткосрочных обязательств;

– коэффициент текущей ликвидности предприятия ниже норматива ( $0,671939253 < 1-3$ ), т. е. предприятие не может погасить свои обязательства. Это говорит о том, что предприятие является неплатёжеспособным;

– коэффициент общей ликвидности значительно ниже нормативного уровня ( $0,578210608 < 1$ ), т. е. работу предприятия можно назвать неудовлетворительной. У предприятия есть значительные проблемы с погашением своих обязательств наличными денежными ресурсами. Так же это означает, что ПАО «МРСК – Центра» зависит от стабильности внешнего финансирования;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами находится ниже нормы ( $-1,870093959 < 0,1$ ), это свидетельствует о том, что у предприятия имеются собственные оборотные средства, необходимые для финансовой устойчивости предприятия. Отрицательное значение собственного оборотного капитала говорит о том, что часть краткосрочных заемных средств (равная разнице) «осела» в основных средствах, или, в худшем случае, использована для покрытия убытков. В данном случае финансовое состояние предприятия неблагоприятно, поскольку у него явная нехватка средств.

Исходя из расчётов, можно сделать вывод, что ПАО «МРСК – Центра» не является полностью платёжеспособным. Ни один из показателей не является оптимальным на протяжении 3 - х лет (2012–2014 гг.), что отрицательно может сказаться на погашении краткосрочных обязательств и отношениях с контрагентами.

### **Список использованной литературы.**

1. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учет активов и расчетных операций. [Текст]: учеб. пособие / В.А. Пипко, В.И. Бережной, Л.Н. Булавина и др. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с.

2. Денисов, А.Ю. Справочник бухгалтера [Текст]: А.Ю. Денисов – М.: Дело и сервис, 2012. - 27 с.

3. Ионова, А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ [Текст]: А.Ф. Ионова – М.: «Прспект», 2007 г. - 623 с.

4. Ковалев, В. В. Финансовый анализ [Текст]: В.В. Ковалёв - М.: Финансы и статистика, 2008. – 437 с.

5. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4 / 99 [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

© Двойнина Е.В., Орлова А.В., 2016

**Дугушев Н.А.**

студент

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления  
г. Новосибирск, Российская Федерация

**Блохина М.А.**

студент

Новосибирский государственный университет  
экономики и управления  
г. Новосибирск, Российская Федерация

## **КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ**

Выделяются особенности стратегического планирования компаний с государственным участием, анализируются ключевые показатели эффективности крупной компании ПАО «РусГидро», выявляются возможности совершенствования системы стратегического планирования.

*Ключевые слова:* стратегическое планирование, государство, экономический процесс, конкурентоспособность, эффективность.

Актуальность исследования определяется тем, что в современных рыночных условиях, обусловленных активной интеграцией России в глобальный экономический процесс и переходом к инновационному типу хозяйствования, для сохранения конкурентоспособности организации необходимо создавать и развивать конкурентные преимущества, непосредственно связанные с внедрением современных управленческих технологий, а именно стратегического планирования.

Цель – анализ публичной отчетности ПАО «РусГидро», выявление возможности совершенствования системы планирования в организациях с государственным участием.

Методология стратегического планирования в России с 2015 года регламентируется N 172 - ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации", ответственность за организацию стратегического планирования по уровням отдельных институциональных единиц возложена на Министерство экономического развития при Правительстве Российской Федерации.



Становление стратегического планирования в организациях с государственным участием происходило с конца 1990 - х годов, когда были изданы Методические рекомендации «О реформировании предприятий (организаций)», установленных приказом Министерства экономики Российской Федерации от 01.10.1997 года №118.

Отличительной особенностью стратегического планирования в компаниях с госучастием является то, что государство изначально слабо заинтересованно в росте стоимости компании в случае отсутствия планов продажи актива в среднесрочной перспективе (внутри бюджетного / электорального цикла). [2, с. 98 - 102]

Государство оказывает значительное влияние на критерии и процедуру принятия решений о реализации инвестиционных проектов, выгодных с политической или социальной, но достаточно рискованных с экономической точки зрения.

Еще одной особенностью стратегического планирования в компаниях с государственным участием является то, что в виду слабости методологической базы разработчиков документов, а также решений по «резанию» документа после его написания, но до его утверждения в конъюнктурных целях, типовые блоки документа могут содержать совершенно различную информацию. [1, с. 9]

Так как стратегическое планирование ориентировано на долгосрочный период времени, основной аспект исследования сфокусирован на анализе публичной информации компании ПАО «РусГидро», представленной на официальном сайте. Группа «РусГидро» — один из крупнейших российских энергетических холдингов, лидер в производстве энергии на базе возобновляемых источников, развивающим генерацию на основе энергии Кодекс корпоративного управления и обеспечение соответствия его требованиям утвержден Советом директоров и действует с 2010 года.

Компания активно ведет инвестиционную деятельность в соответствии с принятой Инвестиционной программой на 2016 - 2020 год. Также в 2011 - 2015 г. в ПАО «РусГидро» реализуется Программа инновационного развития. Сейчас перспектива инновационного развития расписана до 2021 года. Система планирования ПАО «РусГидро» включает перспективы развития энергетического комплекса на территории Дальневосточного федерального округа до 2025 года, Стратегический план на период до 2015 с перспективной на 2020 год, Долгосрочная программа развития га 2015 - 2019г., Социальную политику, Жилищную программу, Техническую программу и другие документы. [5] Проанализируем показатели эффективности за 2014 год [4, с.50] и дадим краткую характеристику динамики показателей, представленных в таблице №1.

Таблица №1

	Показатели	2013 Факт	2014 Факт	2015 Факт	2016 План	2017 План
1	Рентабельность инвестиций акционеров (TSR), %	96,2	98	100	100	100
2	Рентабельность акционерного капитала (ROE), %	2,3	3,2	4	3,4	3,1
3	Коэффициент финансового левериджа	0,31	0,2	1,5	1,5	1,5
4	Ограничение по долговой	2,9	3,2	4	3,8	3,5



	нагрузке					
5	Критерий надежности:	-	-	-	-	-
	Недопущение более предельного числа аварий (шт.)	0	0	0	0	0
	Коэффициент готовности	1	1	1	1	1
6	Выполнение графика ввода мощностей основных объектов нового строительства, МВт	292	298	313	900	762
7	Доля закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства, %	16,8	17	18	25	25
8	Эффективность акционерного капитала (ЕБИТДА / Среднегодовой акционерный капитал, %	11	11,2	11,9	11,2	11,6
9	Производительность труда (Количество сотрудников на 100 МВт располагаемой мощности)	24,7	25,1	27,7	24,3	24,1
10	Интегральный инновационный КПЭ, %	75	75	85	90	95

Рентабельность акционерного капитала растет с каждым годом и достиг своего пика в 2015 году, но планы до 2017 говорят нам о том, что все может вернуться на прежние места. Ограничения по долговой нагрузке имеют небольшой рост, но как мы видим в таблице корпорация планирует вернуть его на прежний уровень. Стоит отметить, что ввод мощностей основных объектов достигает высоких показателей с каждым годом. Из таблицы видно, что показатели рентабельности инвестиций акционеров с начала 2013 по конец 2015 года приблизились к 100 % , что положительно влияет на всю работу в целом. Коэффициент финансового левериджа показывает уровень финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе, у ПАО «РусГидро» он равен 1,5 единицы, что свидетельствует о хорошей финансовой устойчивости. По критериям надежности, начиная с 2013 по 2015 год число происшествий равно нулю, запланированные также равны нулю. Хочется отметить, что доля закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства растет с каждым годом. На 2015 год она составила 18 % . Это не может не радовать, ведь интеграция малого и среднего бизнеса в крупные корпорации развивает экономику и дает новые возможности. В 2017 году планируется повысить данный коэффициент до 25 % .

Подводя итоги, следует упомянуть о том, что каждый год растет процентное соотношение планов КПЭ и его фактического итога, что показано в приведенной нами таблицей.

Упрощенную систему показателей КПЭ уместно дополнить показателями из отчета «РусГидро» о корпоративной социальной ответственности и устойчивой развитии за 2014 год в соответствии с подходом, отраженным в статьях:

- в области энергоэффективности: общий прирост выработки электроэнергии за счет реализации мероприятий по энергоэффективности – до 3,3 млрд кВт (4,04 %) (с 2011 по 2020 год).

- в области экологичности: доля альтернативных возобновляемых источников энергии в структуре установленной мощности – 5 % .

- в области взаимодействия с заинтересованными сторонами: доля финансирования проектов НИОКР, реализуемых с участием научных и образовательных учреждений, от общего объема средств на НИОКР – до 20 % ежегодно (с 2011 по 2020 год).

- в области инновационного развития: доля от выручки Компании, направляемой на финансирование инновационного развития (в том числе НИОКР) за счет собственных средств, – 3 % ежегодно.

Следует отметить, что несмотря на высокую прозрачность, у ПАО «РусГидро» многие показатели не раскрываются. Информация по дочерним компаниям представлена так же обобщенно, что ограничивает возможность проведения качественного анализа деятельности объекта заинтересованными сторонами.

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

1) Ваганов Д.А Особенности стратегий и стратегического планирования в крупных российских компаниях с государственным участием // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. 2014. № 1 (1). С. 9 - 15.

2) Адова И. Б., Гудяева Н. А. Стандартизация оценки социально - трудовых отношений в публичных компаниях // Сибирская финансовая школа. 2014. № 5. С. 97 - 107.

3) Адова И. Б., Гудяева Н. А. Оценка эффективности социальной ответственности телекоммуникационных компаний России // Вестн. Том. гос. ун - та. Экономика. 2015. № 4(32). С. 144-159.

4) Годовая отчетность ПАО «РусГидро» [http://www.rushydro.ru/upload/iblock/ff5/RusHydro\\_RUS2014.pdf](http://www.rushydro.ru/upload/iblock/ff5/RusHydro_RUS2014.pdf) - 136с.

5) Официальный сайт ПАО «РусГидро» <http://www.rushydro.ru/>

© Дугушев Н.А., Блохина М.А., 2016

**Дюжева Е.Л.**

д. соц. н., профессор

факультет туризма и сервиса

ФГБОУ ВПО СГУ

г. Сочи, Российская Федерация

**Пестерев М.С.**

аспирант кафедры экологии и менеджмента

НОУ ИНО

г. Москва, Российская Федерация

### **РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ ГРАЖДАН: ОЦЕНКИ, РИСКИ, ОЖИДАНИЯ**

Основными направлениями реализации международной политики России в странах Азиатско - Тихоокеанского региона (АТР) являются ускоренное развитие Дальневосточного региона благодаря расширению и активизации экономического сотрудничества АТР и экспортно - ориентированному опережающему социально - экономическому развитию. Однако на Дальнем Востоке России особенно остро стоят проблемы нехватки трудовых ресурсов и депопуляция. Важнейшей задачей для

российского государства является формирование оптимальной демографической и миграционной политики на Дальнем Востоке, в том числе и в Приморском крае.

Утвержденная в 2012 году Концепция миграционной политики РФ до 2025 [2] определяет миграцию, как внутреннюю, так и внешнюю, как важнейший фактор демографического развития, позволяющий хотя бы частично компенсировать потери в численности населения вследствие естественной убыли. Для дальневосточного региона, к сожалению, миграция является едва ли не единственным источником пополнения населения. В рамках реализации Концепции для частичного решения проблемы дефицита трудовых ресурсов была разработана программа и план мероприятий по совершенствованию и повышению трудовой и профессиональной мобильности населения [8]. Одним из предусмотренных мероприятий программы является проведение ежегодных социологических опросов населения для определения факторов, влияющих на трудоустройство за пределами места постоянного проживания и др.

В настоящее время существует несколько классификаций основных типов миграции. На основе географического признака выделяют два основных типа миграции: внешняя (международная миграция) и внутренняя (внутригосударственная). Основными причинами внутренней миграции являются, как правило, экономические факторы — уровень доходов и расходов, а также качество жизни, в то время как во внешней миграции помимо экономических факторов значимы также и политические факторы.

По данным ряда исследователей [4,12] среди регионов России наибольшая депопуляция наблюдается в Дальневосточном федеральном округе (ДФО). В настоящее время ДФО занимает 36,4 % территории РФ, на которой проживает всего 4,4 % населения страны. В свою очередь, площадь Приморского края – это 1 % территории и 1,4 % населения России. Существующая диспропорция между численностью населения и огромной территорией является ненормальной и чрезвычайно опасной с точки зрения геополитики, обороноспособности, социально - экономического и гуманитарного развития России [1, 5].

Для Приморского края характерны все основные негативные демографические тенденции, наблюдающиеся в целом по ДФО [11]. По итогам переписи населения 14 октября 2010 г. численность постоянного населения в Приморском крае составила 1956,5 тыс. чел. По сравнению с переписью населения 2002 г. численность населения уменьшилась на 114,7 тысячи человек. К сожалению, трудоспособное население ДФО, в основном высококвалифицированные специалисты с семьями, стремились покинуть неблагоприятные регионы и переехать в центральные, западные и южные регионы страны. По последним прогнозам, к началу 2017 г. численность населения без учета миграции трудоспособного возраста будет снижена на 40 тысяч человек, а численность пенсионеров увеличится [3].

Трудовая мобильность населения внутри региона может быть важным трудовым ресурсом, позволяющим уменьшить дефицит квалифицированных кадров на предприятиях данного субъекта Федерации и «удержать» население трудоспособного возраста в местах постоянного проживания [9]. Повышение мобильности трудовых ресурсов способствует экономическому развитию регионов, уменьшает напряженность на рынке труда, сокращает уровень безработицы и, соответственно, снижает социальную напряженность в обществе [10].

Департамент труда и социального развития Приморского края в июле 2015 года организовал совместно с ДВФУ социологический опрос населения с основной целью узнать, готовы ли граждане Приморского края к переезду за пределы постоянного места проживания для трудоустройства.

За август – ноябрь 2015 года в социологическом опросе приняло участие 222 респондента, из которых 92 человека выразили желание переехать в другую местность, а 130 респондентов отказались переезжать в другую местность с целью трудоустройства. На рис. 1 приведены результаты ответов на вопрос

о наиболее предпочтительной для переезда территории края для трудоустройства. Самая территория опережающего развития (ТОР) в Приморском крае для респондентов является «Остров Русский» (36 %). За другую территорию проголосовало 22 % опрошенных, за ТОР «Надеждинский» - 14 %, за ТОР «Михайловский» - 13 %, за ТОР «Зарубино» - 11 % и за ТОР «ВНХК» - 4 % [6].

В результате опроса удалось выявить существенное различие между видами деятельности респондентов, которыми они занимаются в настоящий момент и тем, чем они предпочли бы заниматься при трудоустройстве в другой местности. Наиболее предпочтительными видами деятельности для



Рис. 1. Распределение респондентов по предпочтительности районов Приморского края для переезда с целью трудоустройства

респондентов являются: сельское и лесное хозяйство, охота, строительство, транспорт и связь, финансовая деятельность, государственный сектор.

Респонденты согласные на переезд в другую местность с целью трудоустройства в большинстве случаев (78 %) готовы приобрести новую профессию. В настоящее время для граждан готовых к переезду с целью трудоустройства разработана комплексная программа социально - экономической поддержки граждан. На рис. 2 предоставлена информация о том, насколько граждане осведомлены о льготах, при переезде в другую местность.

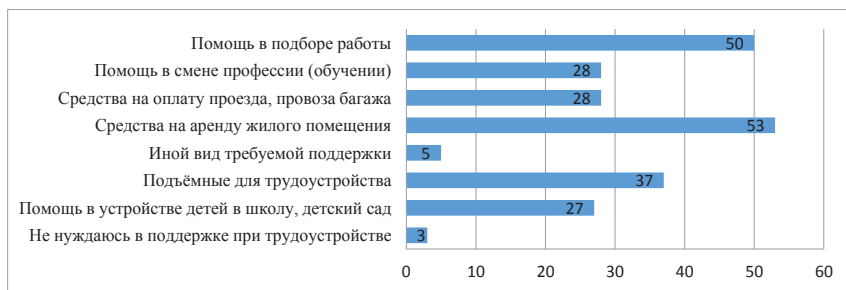


Рис. 2. Осведомленность граждан Приморья о существующих формах поддержки при трудоустройстве в другой местности

Самым востребованными формами поддержки для респондентов является получение средства на аренду жилого помещения (23 %), помощь в подборе работы (22 %) и подъёмные для трудоустройства (16 %).

В статье [7] представлена информация о факторах, влияющих на трудоустройство за пределами постоянного места проживания. Одними из ключевых вопросов для выявления этих факторов стали вопросы, определяющие причины желания и нежелания граждан переезжать в другую местность с целью трудоустройства.

Отметим, что основной причиной желания респондентов трудоустроиться в другой местности является неудовлетворённость уровнем заработной платы (28 %). Основной причиной, сдерживающей желание граждан переезжать в другую местность, является отсутствие возможности проживать на новой территории с пожилыми родственниками, нуждающимися в материальной и физической поддержке (30 %). Этот факт свидетельствует о сильных внутрисемейных связях и чувстве глубокой моральной ответственности перед своими пожилыми родителями и родственниками.

Таким образом, повышение эффективности миграционной политики является весьма актуальной задачей для российского Дальнего Востока. Одним из инструментов, позволяющих определить факторы, влияющие на трудоустройство жителей страны за пределами мест постоянного проживания, является мониторинг региональных программ повышения трудовой мобильности граждан, в том числе трудоустройства на территории приоритетного привлечения трудовых ресурсов. Перспективной формой повышения мобильности населения при трудоустройстве является государственно - частное партнерство. Предполагается, начиная с первого квартала 2016 года, проведение мониторинга деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций, содействующих повышению трудовой мобильности населения при трудоустройстве за пределами постоянного проживания и получивших государственную поддержку. С информацией о результатах анкетирования можно ознакомиться на сайте департамента труда и социального развития Приморского края.

#### Список использованных источников.

1. Департамент труда и социального развития Приморского края. Анкетирование. URL: <http://zanprim.regiontrud.ru/home/anket.aspx> (дата обращения 01.12.2015).
2. 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).

3. Пестерева, Н.М., Цветлюк Л.С. Некоторые особенности рынка труда и стратегия развития трудовых ресурсов в Приморском крае. // Образование. Наука. Научные кадры. — 2014. — № 2. — С.103–106. РИНЦ

4. Пестерева, Н.М., Цветлюк Л.С., Надеина О.С. Формирование профессиональных компетенций государственных служащих. / Н.М. Пестерева,. — М.: — Из-во РГГУ, 2014. — 139 с.

5. Пестерева, Н. М., Савинкина Л.А. Формирование кадровой политики регионов. Управление персоналом в России: теория, отечественная и зарубежная практика: монография, под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА—М, 2014. С.132–152.

6. Пестерева, Н. М., Янина Ю. В., Кусаинова А. А. Современные технологии мониторинга мобильности граждан Российской Федерации // Сборник трудов международной научно - практической конференции «Миграционные процессы в Азиатско - Тихоокеанском регионе: история, современность, практики взаимодействия и регулирования», 10–12 ноября 2015г. - Дальневост. федерал. ун - т. - 2015. С. 54 - 57.

7. Пестерева, Н.М., Янина Ю.В. Региональные программы трудовой мобильности граждан // Наука Красноярья, 2016, 1(24), С. 90–106.

8. 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/70546340/> (дата обращения 06.12.2015).

9. Храмова, М.Н. Миграционные процессы в Приморском крае: факторы и закономерности. Региональные проблемы. 2015. Т.18, № 3. С. 59–64.

10. Pestereva, N. Characteristics, Risks and Resources of the Modern Labor Market in Primorsky Region // Proceedings of the International Academic Conference “Worldwide trends in the development of education and academic research”, 15 – 18 June 2015, Sofia, Bulgaria. Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2015. Vol.214, pp. 285–289.

11. 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, no.1 (2014), pp.159–162.

12. 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

© Дюжева Е.Л., 2016

© Пестерева М.С., 2016

**Кузнецова Н.В.**, к.э.н., доцент,  
**Елина К.В.**, студентка 3 курса  
учетно - финансового факультета,  
ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ», Краснодар, РФ

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПОСТОЯННЫХ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

Развитие рыночных процессов на Западе оказало влияние на деятельность организаций и привело к необходимости появления системы, призванной облегчить принятие управленческих решений. Таковой системой стал управленческий учет, который

представляет собой взаимосвязь учета, контроля, планирования и анализа данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности подотчетных объектов, оперативного принятия управленческих решений на основании имеющихся конкретных данных с целью оптимизации и повышения финансовых результатов деятельности организации на краткосрочную и долгосрочную перспективу [3].

Расходы на предприятиях возникают не только в связи с производством, но и для осуществления управления и обслуживания организации в целом. Такие расходы не зависят от объемов производства и относятся к постоянным [7].

В практической деятельности расходы на организацию производства и управление подразделяют на две группы: общехозяйственные и общепроизводственные [8]. К общехозяйственным относят затраты, которые связаны с обслуживанием организации в целом и его управлением, а к общепроизводственным – затраты, связанные с организацией производства, руководством отдельными их отраслями и их обслуживанием. Задачи учета расходов на организацию производства и управление включают в себя точный и своевременный учет затрат по их видам и статьям, правильное документальное оформление операций, контроль за уровнем расходов на содержание аппарата управления, точное распределение расходов по объектам затрат основного производства.

Любая организация перед началом производства определяет, какой финансовый результат она сможет получить в результате своей деятельности, и размер прибыли зависит от соотношения цены продукции (работ, услуг) и себестоимости [2, 5].

Управление затратами – это важная часть управления предприятием в целом. Грамотное управление затратами необходимо для получения максимальной прибыли; улучшения финансового состояния фирмы; повышения конкурентоспособности предприятия и продукции; снижения риска стать банкротом.

Существенную часть затрат (до 30 - 40 %) составляют постоянные (общепроизводственные и общехозяйственные) расходы [1].

Для контроля общехозяйственных расходов, сокращения непроизводительных постоянных затрат на предприятиях необходимо организовать грамотный учет таких расходов, регулярно проводить их анализ с целью оптимизации.

Важным аспектом учета постоянных расходов является выбор базы их распределения между видами произведенной продукции.

При выборе базы распределения можно руководствоваться следующими приоритетами: применять разные базы распределения для различных статей затрат, либо для каждого из мест возникновения затрат выбираются свои базы распределения (например, базой распределения склада может служить кубометраж хранения единицы продукции, а для службы сбыта – количество договоров по отгрузке продукции [5]).

Для улучшения ведения учёта затрат на производстве необходимо разработать конкретные рекомендации, рассчитать возможные пути и резервы их сокращения. Руководителю для принятия оптимального управленческого решения нужно точно знать затраты своей фирмы, разбираться в информации о расходах. Также для совершенствования учета затрат в организации необходимо ввести автоматизированную систему анализа и планирования постоянных затрат, которая позволит их оптимизировать.

Таким образом, построение системы управления затратами должно основываться на принципе экономической эффективности и определения степени детализации затрат, то

есть эффект от внедрения такого управленческого блока в организации должен значительно превышать затраты на его разработку и внедрение. Вся система должна быть единой, так как управление затратами эффективно только на основе комплексного и системного подхода к решению проблемы.

### **Список использованной литературы**

1. Новикова А.В., Дегальцева Ж.В. Калькулирование себестоимости продукции в управленческом учете // Современная экономическая наука: теория и практика Сб. науч. ст. Краснодар, 2016. С. 197 - 202.
2. Иваник Е.В., Серая Н.Н. Прогноз поведения финансовых результатов на основе анализа безубыточности // Перспективы развития теории и практики бухгалтерского учета и отчетности в условиях глобализации экономики: Сб. науч. ст. Краснодар: КубГАУ, 2014. С. 70 - 74.
3. Кесян С.В. Управленческий учет как элемент системы бухгалтерского учета в ЗАО «Приморско - Ахтарский молочный завод» г. Приморско - Ахтарска // Aspectus. 2014. № 2. С. 177 - 181.
4. Новикова А.В., Кудинова Е.В. Система «директ - костинг» и ценовая политика организации // Бухгалтерский учет: история, современность, перспективы развития: Сб. научн. статей. Краснодар: КубГАУ, 2013. С. 165 - 172.
5. Хасанова А.А. Учет и распределение расходов по обслуживанию производства и управлению организацией // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2016. № 26. С. 124 - 128.
6. Хайруллина Г.Н., Фаррахова Ф.Ф. Учет общепроизводственных и общехозяйственных расходов // Студент и аграрная наука: итоги VIII Всерос. студ. науч. конф. Башкортостан, 2014. С. 235 - 237.
7. Хромова И.Н. Роль и значение себестоимости в условиях трансформационной экономики // Бухгалтерский учет: история, современность, перспективы развития: Сб. научн. статей. Краснодар: КубГАУ, 2013. С. 252 - 258.
8. Шишкина Е.В. Взаимосвязь расходов по обслуживанию производства и управлению организацией, косвенных и накладных расходов // Теория и практика современной науки. 2015. № 4 (4). С. 337 - 341.

© Кузнецова Н.В., Елина К.В., 2016

**Ерастова К.О.**

студентка 2 курса экономического факультета  
ФГБОУ ВО "МГУ им. Н.П. Огарева", г. Саранск, РМ, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ В 2015 - 2016 ГГ.**

Современная банковская система является ключевым элементом любой национальной экономической системы, влияющая на формирование в ней закономерностей



экономических процессов. Согласно Федеральному закону № 395 - 1 "О банках и банковской деятельности" банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации и представительства иностранных банков[20]. Банковская система страны это не только банки, но и другие организации, которые непосредственно обеспечивают стабильное функционирование основного блока: банки и другие кредитные учреждения [18,стр.50].

2015 год оказался непростым в финансовом плане для экономики Российской Федерации, корпоративного и банковского секторов, населения страны в целом. Рассмотрим подробнее с какими показателями банковская система России вошла в 2016 год, чтобы выявить проблемы функционирования банковской системы России.

Следует отметить, что по итогам 2015г. отмечается снижение сальдированной прибыли отечественных банков в 3 раза – с 589,14 до 191,96 млрд р.

Всего на 1 января 2016 г. 553 кредитных организации РФ (75 %) являются прибыльными, 180 (или 25 %) – убыточными. При этом объем полученной совокупной прибыли (прибыльных банков) за год сократился на 7,9 % – до 735,8 млрд р., совокупные убытки (убыточных банков) выросли в 2 раза – до 543,8 млрд р.

Объем банковских вкладов физлиц увеличился за 2015 год на 25,2 % – до 23,219 трлн. рублей.

В том числе валютные депозиты (в рублевом эквиваленте) к 1 января 2016 г. достигли 6,82 трлн. р. (плюс 40,7 % за год). Суммарно это – 29,4 % от всех вкладов населения. Депозиты в рублях выросли до 16,398 трлн. р. (плюс 19,6 %). Объем предоставленных российскими банками кредитов юридическим и физическим лицам увеличился за 2015 год на 10,3 % – до 57,154 трлн. р.

При этом кредитные обязательства нефинансовых организаций (предприятий, компаний) выросли до 33,3 трлн. р. Банковское кредитование физических лиц, напротив, сократилось на 5,7 % – до 10,656 трлн. р.

Характерно, что займы населения, номинированные в рублях (10,381 трлн. р.), в 38 раз превышают кредиты, полученные в иностранной валюте (в эквиваленте – 274,7 млрд р.). Просроченная задолженность по кредитам прибавила сразу 54 % и составила на 1 января 2016 г. астрономическую сумму в 3,046 трлн. р.

Получается, что «просрочка» нефинансовых организаций за прошедший год выросла в 1,7 раза – до 2,075 трлн. р., то есть 6,2 % от всего кредитного портфеля банков нефинансовому сектору.

Объем просроченной задолженности физических лиц увеличился на 29,4 % и достиг 862 млрд р., что составляет 8,1 % от общей суммы выданных населению кредитов.

В целом, негативная динамика просроченной задолженности остается одной из самых серьезных проблем банковской системы России в 2016 году.

Слабый рубль и низкие цены на нефть по-прежнему будут оказывать негативное влияние на финансовые показатели российских банков в 2016 году – в частности, на показатели капитализации, которые могут снизиться из-за роста расходов на резервы. Ведущие экономисты РФ предполагают, что в 2016 году до четверти ссуд, выданных банками, попадут в категорию «проблемных» (включая просроченные более чем на 90 дней и реструктурированные кредиты). Это приведет к снижению финансовых показателей банков.

Основные проблемы деятельности банковской системы Российской Федерации включают в себя:

- снижение эффективности управления банковскими рисками;
- стремление банков получить максимальную прибыль в ущерб финансовой устойчивости;
- неудовлетворительное в ряде случаев выполнение действующих нормативных требований и рекомендаций Центрального банка по ограничению рисков за счет повышенной их концентрации;
- использование банками непрозрачных схем, вызывающих недоверие учета и отчетности в целях защиты реального состояния уровня рисков;
- недостаточный уровень ответственности банков за принимаемые решения и качество информации об их финансовом состоянии.

Решению данных проблем с учетом стратегии развития банковской системы будут способствовать увеличение ресурсной базы банковского сектора и в первую очередь долгосрочных ресурсов, повышение уровня капитализации банков.

#### **Список используемой литературы**

1. Романовский М. В. Финансы и кредит / М. В. Романовский. – М. : Юрайт, 2015. – 628 с.
2. 20 Федеральный закон от 02.12.1990 N 395 - 1 (ред. от 29.12.2015) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : [сайт информ. - правовой компании]. – [М., 2016]. – Режим доступа:<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=183243>

© Ерастова К.О., 2016

**Еремина Н.В.**

Старший преподаватель  
факультета Бухгалтерский учет  
Кубанский государственный аграрный университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

**Мещерякова А.И.**

Студентка 3 курса  
факультета Финансы и кредит  
Кубанский государственный аграрный университет

## **РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В последнее время в условиях стремительного развития новых информационных технологий значительную роль для бухгалтерской работы занимают большое количество информационных систем. На современном информационном рынке предлагается большое количество методических информационных систем (МИС) для бухгалтерской

деятельности. Эти системы сформированы для того, чтобы специалисту было более легко, удобнее и быстрее использовать данные системы в бухгалтерской деятельности, которые отображены в рисунке1.

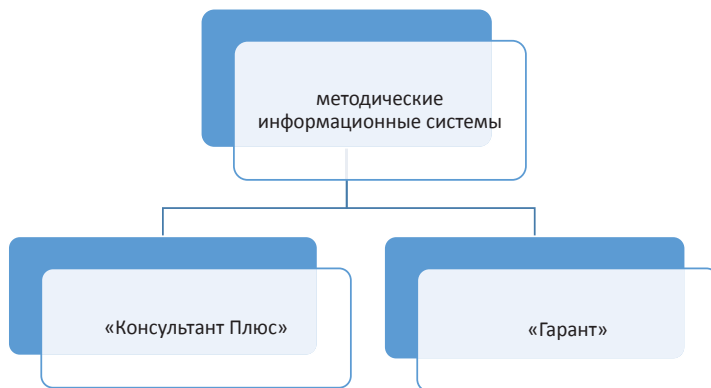


Рисунок1 – Примеры МИС для бухгалтерской сферы.

«Консультант Плюс» — это компьютерная справочно - правовая система в Российской Федерации. Которая в две тысячи четырнадцатом году по исследованию ВЦИОМ Консультант Плюс является самой известной системой данного вида. Данная система является важным помощником для работников с бухгалтерской квалификацией, эта система предназначена для использования и в других сферах. Так как в ней содержится огромная масса справочной правовой информации.

«Гарант» — это справочно - правовая система по законодательству Российской Федерации. Данная система на данный период является первой в России массовой коммерческой компьютерной справочно - правовой системой, так как выпускается с тысяча девятьсот девяностого года. Эта система предназначена для большого количества сфер деятельности общества.

Известно, что они предоставлены для экономического назначения издательствами, выходящие в тираж журналы и газеты по бухгалтерскому учету, а так же разработчиками программного обеспечения экономического назначения. Рекомендованные системы часто не имеют многой информации в системе, которая необходима работнику, и поэтому бухгалтер обращается к разным источникам информации в одно и то же время. Решения этой проблемы можно найти в создании совокупной МИС, которая обеспечивает каждого бухгалтера нужной информацией.

Методическая информационная система по всей вероятности обязана быть актуальной и всесторонне предметно наполненной, а так же экономически выгодной для среднестатистической коммерческой организации. Принимая во внимание нужды бухгалтера и руководства предприятия в настоящее время, считается, что МИС должна соответствовать таким критериям, как:

- критерий предметной целостности и наполненности. С помощью этого критерия МИС включает множество различных статей по бухгалтерскому учету. Методические указания

системы должны содержать в себе предметную целостность и в равной степени включать типовые модели ведения бухгалтерского учета в коммерческой организации;

- критерий достоверности. МИС должна включать в себя достоверную информацию. Достоверность отличается тем, что она основана на конституции, федеральных законах, а так же на соответствующих приказах и указаниях;

- критерий общедоступности. Этот критерий отвечает за то, что любой пользователь легко сможет найти ту или иную информацию, соответствующие материалы и статьи в методической информационной системе;

- критерий профессиональности. Информационная система профессионального бухгалтера необходима для ежедневного использования в своей практической деятельности, а не только для повышения квалификации;

- критерий удобства использования программы. МИС обязана соответствовать некоторым признакам: четкая структура, иметь рубрики по множеству отраслям, удобный расширенный поиск, интерфейс системы должен иметь возможность распечатывания необходимых документов, создание закладок;

- критерий практической ценности. Статьи должны составляться экспертами в области бухгалтерского учета, имеющими большой практический опыт консультирования по вопросам учета. Поскольку подавляющее большинство бухгалтеров используют для ежедневной работы программу по ведению бухгалтерского учета, желательно, чтобы в информационной системе также содержалась информация по отражению в учете той или иной ситуации с помощью указанной программы. Статьи, описывающие особенности оформления бухгалтерских ситуаций в учетной программе, наряду с теоретическими аспектами значительно повышают практическую ценность методической информационной системы.

- критерий актуальности. Статьи в методической информационной системе необходимо датировать с целью оценки актуальности. Желательно, чтобы в системе была лента новостей, сообщающая о новостях законодательства, о событиях в бухгалтерском учете (крупных семинарах, конференциях), технических новинках в области информационных технологий (новые сайты и сервисы в сети Интернет, разработки программных решений), связанных с бухгалтерским учетом.

- критерий доступности для использования. Как правило, сегодня МИС предлагаются пользователям в электронном виде. В бумажном виде предлагаются только книги, журналы и газеты. Да и то, сейчас уже сложно найти журнал, газету или книгу, которая бы не предлагалась в альтернативном электронном виде. Другой вопрос, что многие пользователи предпочитают читать бумажный вариант, в силу сложившейся привычки, либо из-за ограничения технических возможностей. МИС, предлагаемая в электронном виде, также может предлагаться на различных носителях, таких, как: компакт - диск, переносной носитель информации (так называемая «флешка»), доступ к сайту. Предполагается, что доступ к сайту в сети Интернет является оптимальным вариантом использования, поскольку он возможен с любого компьютера (достаточно знать логин и пароль), и система может обновляться практически ежедневно, тогда как обмен такими носителями информации как компакт - диск или «флешка», происходит в основном один, два раза в месяц. Однако технические ограничения по использованию интернета в России еще достаточно распространены, поэтому будем считать, что оптимально доступной для

использования является информационной система, предлагаемая на двух носителях информации одновременно: сайт в сети Интернет и флешка карта.

- критерий возможности индивидуальных консультаций. Типичен случай, когда бухгалтер ищет конкретную "свою ситуацию" в информационных системах, но она имеет индивидуальные нюансы, которые нигде не описаны. В этом случае бухгалтеру требуется индивидуальная консультация по его проблеме у соответствующего специалиста (консультанта, аудитора, юриста). Если МИС предлагает пользователю возможность проконсультироваться у подобных специалистов, то это является значимым преимуществом информационной системы.

- критерий обратной связи. Во время практической работы в МИС пользователь может заметить какие-либо недочеты (ошибки), сообщить о данных ошибках, высказать свои пожелания, а так же выразить благодарность за предоставленную информацию. Этим мы отмечаем важность этого критерия.

- критерий экономической целесообразности. Стоимость МИС имеет огромное значение для руководителей организации, которые решают приобрести данную программу для использования в бухгалтерской деятельности. Из этого следует, что людям, которые разработали данную систему необходимо предлагать множество тарифных планов, например: «Малое предприятие», «Тариф ПРОФ». В этих тарифных планах имеется набор соответствующих блоков информации. А так же на стоимость системы может влиять количество рабочих мест, использующих эту информационную систему. Стоимость сопровождения в большинстве случаев предлагается на абонентной основе в виде ежемесячных платежей. Оценить экономическую эффективность внедрения информационной системы на каждом конкретном предприятии затруднительно. Чаще всего экономическую эффективность оценивают путем введения информационно-технического проекта (работы, связанные с информационными технологиями). Чаще всего применяются три основных финансовых метода определения инвестиций в информационно-технический проект: – NPV (Net present value) – чистый приведенный доход или чистая приведенная стоимость; – IRR (Internal rate of return) – внутренняя норма доходности, или внутренняя норма рентабельности; – Payback – срок окупаемости инвестиций. Классический подход к инвестиционному проекту предполагает некую последовательность действий по оценке будущего эффекта. Таким образом, необходимо:

– определить конкретные направления. С помощью внедрения этих направлений мы можем получить выгоду. Например: уменьшение размера складских запасов (инвентарь, сбережения, ресурсы), форсирование оборачиваемости средств, увеличение ритмичности производственной деятельности;

– оценить вероятностную экономию затрат по соответствующим направлениям без внедрения системы, о которой идет речь, с внедрением любых других средств;

– оценить вероятностную экономию затрат по соответствующим направлениям в случае введения системы, а так же определить элементы потока доходов и время их поступления в действующий проект;

– если чистый приведенный доход является положительным, то нужно провести анализ на предмет чувствительности, который показывает, что проект способен противостоять рискам переноса сроков его окончания и превышения затрат;

– распределить расходы и сопоставить их по отдельным подразделениям, связанные с данной программой (системой).

Итак, всемирный опыт эксплуатации информационно - технических систем управления компанией показывает, что основные выгоды лежат в области дополнительных эффектов. К ним относятся:

- организационные изменения;
- увеличение эффективности и регламентации процессов (производственная и финансовая дисциплина);
- единое информационное пространство (достоверность и легкодоступность информации);
- уменьшение количества сомнительных решений, которые включают в себя управленческие направления;
- стандартизация бухгалтерской деятельности, документации, отчетности, поддержки информационно - технических систем.

Таким образом, в тот момент, когда руководство компании должно принимать решение о покупке методических информационных систем, необходимо учитывать как прямые, так и косвенные выгоды от приобретения и внедрения методических информационных систем, что способствует более удобному ведению бухгалтерского учета.

### **Список используемых источников**

1. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (утверждена постановлением Правительства РФ от 06.03.98 № 238).

2. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (одобрена приказом Министра финансов Российской Федерации от 01.07.04 № 180).

3.«КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] —Режим доступа. — URL: [http://www.consultant.ru/about/#utm\\_medium=menu](http://www.consultant.ru/about/#utm_medium=menu) (дата обращения 12.05.2016).

© Мещерякова А.И.,2016

**Еремина Н.В.**

Старший преподаватель  
факультета Бухгалтерский учет  
Кубанский государственный аграрный университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

**Алюшкина А.В.**

Студентка 3 курса  
факультета Финансы и кредит  
Кубанский государственный аграрный университет

## **РАСЧЕТ ПОСОБИЯ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ**

Нетрудоспособность – это потеря трудоспособности в связи с несчастным случаем, заболеванием либо другими причинами. Различают временную и постоянную нетрудоспособность. Временная нетрудоспособность может быть частичной или полной. Трудоспособность может быть восстановлена в сравнительно короткий срок.

При полной временной нетрудоспособности утрачена способность к какому - либо труду и заболевший нуждается в специальном режиме: постельный, домашний. При частичной временной нетрудоспособности заболевший не может выполнять своей обычной профессиональной деятельности, но без ущерба для здоровья может выполнять другую работу.

Существуют следующие причины временной нетрудоспособности:

- вследствие заболевания;
- вследствие несчастного случая на производстве и в быту;
- при беременности и после родов;
- при карантине;
- связанная с отстранением от работы лиц – носителей возбудителей острозаразных заболеваний;
- вызванная необходимостью ухода за заболевшим членом семьи в случае, если некому ухаживать за больным и госпитализация его нецелесообразна;
- связанная с направлением для санаторно - курортного лечения.

Главным документом для начисления пособия по временной нетрудоспособности является выданный работнику больничный лист. Иные документы не могут служить основанием для выплаты данного пособия.

Для расчета пособия по временной нетрудоспособности, нужно определить:

- продолжительность расчетного периода;
- средний заработок работника за расчетный период;
- среднедневной заработок работника;
- процент от среднедневного заработка, применяемый при расчете пособия;
- итоговую сумму пособия.

Этот порядок расчета пособия по временной нетрудоспособности в 2016 году установлен в Федеральном законе от 29.12.2006 № 255–ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством». Такой порядок расчета больничного пособия в 2016 году необходимо применять вне зависимости от причины нетрудоспособности: бытовая травма, болезнь самого сотрудника, члена его семьи, несчастный случай на производстве и т. д.[1].

Теперь рассмотрим каждый период расчета подробнее.

1. Определяем расчетный период. Расчетный период – это два календарных года с 1 января по 31 декабря включительно, предшествующих году, в котором наступила временная нетрудоспособность (ч. 1 ст. 14 Закона № 255–ФЗ). В 2016 году в расчетный период входят 2014 и 2015 годы. Если сотрудник был в отпуске по уходу за ребенком или отпуске по беременности и родам, в одном или обоих годах расчетного периода, такие годы можно заменить более ранними, при условии, что это увеличит размер пособия (п. 11 Положения, утвержденного постановлением Правительства РФ от 15.06.2007 № 375, далее – Положение № 375)[2].

2. Определяем суммы учитываемых выплат за годы расчетного периода. В средний заработок включаются все виды выплат, на которые начислены страховые взносы в ФСС РФ (ч. 2 ст. 14 Закона № 255–ФЗ). Выплаты в расчетном периоде у предыдущих работодателей можно учесть на основании справки о заработке. Можно учесть ограниченную сумму выплат за каждый год расчетного периода. Эта сумма не может

превышать предельной величины базы для начисления страховых взносов за каждый год расчетного периода (ч. 3.2 ст. 14 Закона № 255–ФЗ). Поэтому, сотрудник может принести несколько справок, но, возможно, не все выплаты бухгалтер учет при расчете пособия. Предельная база в 2014 году – 624 000 руб., в 2015 году – 670 000 руб.

3. Определяем сумму среднего дневного заработка. Средний дневной заработок для исчисления пособия по временной нетрудоспособности рассчитывается по следующей формуле (ч. 3 ст. 14 Закона № 255–ФЗ):

Средний дневной заработок = Выплаты, учитываемые при расчете пособия : 730; (624 000 руб. + 670 000 руб.) : 730 дн.=1772,6 руб.

Показатель 730 является постоянной величиной. Он остается неизменным, даже если один из годов расчетного периода високосный (в нем 366 дней). Этот показатель не снижают никакие периоды отсутствия работника на рабочем месте: командировки, отпуска, прогулы.

Таким образом, максимальный средневыводной заработок, исходя из которого рассчитывают пособие по временной нетрудоспособности в 2016 году, равен 1772,6 руб.

4. Сравниваем с МРОТ. Средний дневной заработок, рассчитанным из МРОТ, необходимо сравнить со средним дневным заработком, рассчитанным из фактической зарплаты (ч. 1.1 ст. 14 Закона № 255–ФЗ). По результатам сравнения необходимо выбирать большую величину, посредством которой далее будет рассчитана сумма дневного пособия. Минимальный средний дневной заработок, рассчитанный из МРОТ, в 2016 году составляет 203,97 руб. (6204 руб. x 24 мес. : 730).

5. Определяем сумму дневного пособия. При расчете пособия, средний дневной заработок изменяют в зависимости от продолжительности страхового стажа работника (ч. 1 ст. 7, ст. 16 Закона № 255 - ФЗ) можно рассмотреть в таблице 1.

Таблица 1– Оплата пособия по временной нетрудоспособности в зависимости от продолжительности страхового стажа работника

Страховой стаж работника	Процент оплаты пособия по временной нетрудоспособности
До 5 лет	60 % среднего заработка
От 5 до 8 лет	80 % среднего заработка
Свыше 8 лет	100 % среднего заработка

Формула расчета дневного пособия:

Дневное пособие = Средний дневной заработок \* Процент, который зависит от страхового стажа работника .

Размер пособия за календарный месяц не может превысить МРОТ с учетом районного коэффициента, если страховой стаж меньше шести месяцев (ч. 6 ст. 7 Закона № 255 - ФЗ).

6. Рассчитываем сумму пособия. Формула расчета пособия в 2016 году за весь период нетрудоспособности (ч. 4 ст. 14 Закона № 255 - ФЗ):

Сумма пособия по временной нетрудоспособности = Дневное пособие \* Оплачиваемые календарные дни нетрудоспособности.

Пример расчета пособия по временной нетрудоспособности в 2016 году. Сотрудник ООО «Зеленая линия» Захаров А.В. болел с 15 по 21 марта 2016 года включительно (всего 7



календарных дней). Общий страховой стаж Захарова – 7 лет. Ему полагается пособие в размере 80 % среднего заработка. Посчитаем его величину. Расчетный период – 2014–2015 годы. Оклад сотрудника в 2014 году составлял 40 000 руб., а с 1 января 2015 года был повышен до 49 000 руб. Кроме того, в феврале 2015 года работник получил премию по итогам работы в 2014 году. Сумма премии составила 30 000 руб. Все эти суммы облагаются страховыми взносами. Таким образом, за расчетный период сотрудник заработал:  $40\,000 \text{ руб.} \times 12 \text{ мес.} + 49\,000 \text{ руб.} \times 12 \text{ мес.} + 30\,000 \text{ руб.} = 1098000 \text{ руб.}$

Из этой суммы на 2014 год приходится 480 000 руб., что меньше лимита в 624 000 руб.

На 2015 год приходится 618 000 руб., что меньше лимита в 670 000 руб. Среднедневной заработок работника бухгалтер рассчитал так:  $(480\,000 \text{ руб.} + 618\,000 \text{ руб.}) : 730 \text{ дн.} = 1504,11 \text{ руб.}$

### **Список используемых источников**

1. . Федеральный закон от 29.12.2006 № 255 - ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством». <http://base.consultant.ru>

2. Постановление Правительства РФ от 15.06.2007 № 375 «Об утверждении Положения об особенностях порядка исчисления пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежемесячного пособия по уходу за ребенком гражданам, подлежащим обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством». <http://www.garant.ru>

3. Практический журнал для бухгалтеров о расчете заработной плате / Расчет пособия по временной нетрудоспособности в 2016 году / Источник: <http://www.zarplata-online.ru>

4. Журнал бухгалтерский актив / порядок начисления пособий по временной нетрудоспособности работникам 2014 г. <http://buh-aktiv.ru>

© Алюшкина А.В., 2016

**Еремина Н.В.**

Старший преподаватель  
факультета Бухгалтерский учет  
Кубанский государственный аграрный университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

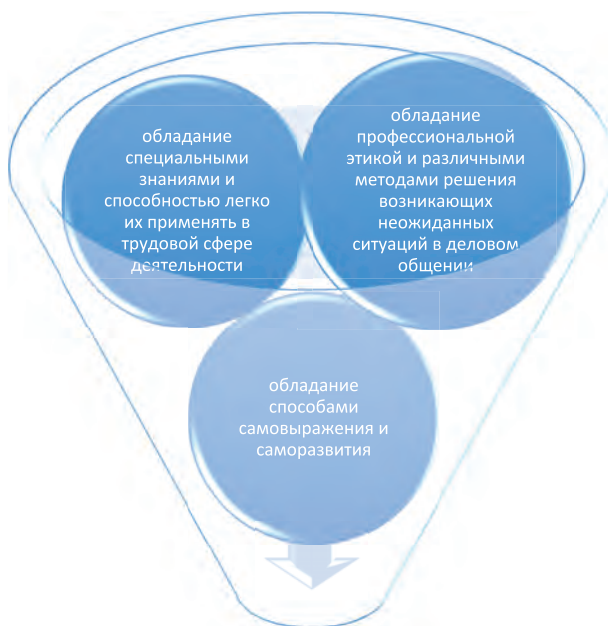
**Стригунова Ю.А.**

Студентка 3 курса  
факультета Финансы и кредит  
Кубанский государственный аграрный университет

## **ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ БУХГАЛТЕРОВ**

В любое время, будь это прошлое, настоящее или будущее всегда остается насущна проблема обеспечения профессиональными бухгалтерскими кадрами для организаций всех

сфер области деятельности. Невзирая на большое количество учебных заведений (университеты, техникумы), подготавливающих множество специалистов по бухгалтерскому направлению, уровень знаний студентов часто не удовлетворяет работодателей. Одним из основных путей решения проблемы является совершенствование системы образования, так же студенту предоставляется узнать всю сущность работы бухгалтером с помощью практики на предприятии. Особое значение, признанное во всем мире, занимает профессия - бухгалтер. Мировое профессиональное сообщество выявляет систему подготовки и повышения квалификации кадров, за счет различных бухгалтерских курсов. Профессия бухгалтера требует постоянного совершенствования, так как в этой сфере постоянно происходят какие – либо изменения. В связи с утверждением Российской Федерации Болонского соглашения планируется осуществление гармонизации систем профессионального образования и перехода к компетентному - ориентированному подходу. В этом уровне строятся федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС) третьего поколения, являющиеся базой развития, совершенствования новейшей модели студента профессионального образовательного учреждения. Профессиональная компетенция, по мнению А. К. Марковой, включает в себя следующие понятия, которые отражаются в рисунке1.



Профессиональная компетенция

Рисунок1 - Понятие профессиональной компетенции.

Компетентностный подход предполагает активное участие рынка труда в организации требований к образовательной системе. Например, приходит человек ,нуждающийся в

поиске работы, в Центр занятости, эта организация предлагает свои услуги и классифицирует человека и его уровень образования на определенную «профессиональную лестницу». Основой успешной практической деятельности может соответствовать только наличие серьезного уровня профессиональной подготовки. В Российской Федерации интеграция системы подготовки бухгалтеров находится на первом этапе развития, хотя во всем мире данная система усовершенствована, развивается и не стоит на месте. Для того чтобы стать квалифицированными специалистами, выпускникам обязательно следует соблюдать следующие квалификационные требования, отраженные в рисунке 2.



Рисунок2 - Квалификационные требования, которыми должен обладать специалист.

В 1887 г возникло первое профессиональное бухгалтерское объединение в Российской Федерации. Немного позднее, уже в 1896 - 1897 годах была создана для счетоводов специальная учебная программа, и когда он заканчивал это обучение, совет общества выдавал ему свидетельство.

В Российской Федерации в современном мире преимущественно престижным профессиональным сообществом бухгалтеров выступает институт профессиональных бухгалтеров России (ИПБР). Этот институт был сформирован в 1998 г. и представлял собой в достаточной степени многопрофильное сообщество образовательных учреждений, работа которых заключается в подготовке и аттестации профессиональных бухгалтеров.

Институт профессиональных бухгалтеров – это одно из исключительных профессиональных сообществ, которое защищает интересы российских бухгалтеров и аудиторов на мировом уровне, являясь членом Международной Федерации бухгалтеров (IFAC).

В развитии методического обеспечения организации бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской профессии (например: бухгалтеров, консультантов, финансистов, экономистов) заключается роль профессиональных сообществ. Эта роль в современности крайне значима и важна на сегодняшний день. Международная федерация бухгалтеров (IFAC) выделяет своей задачей укрепление бухгалтерской профессии в мире. Путь к выполнению этой задачи заключается в установлении и содействии, выполнении

высококачественных профессиональных стандартов. Среди этих стандартов значительными для развития бухгалтерской профессии являются образовательные стандарты. Существует постоянно действующий комитет Правления МФБ (IFAC). Его создали для разработки стандартов, инструкций информационных документов по вопросам до квалификационного образования и курсов профессиональных бухгалтеров, а также для повышения квалификации профессиональных работников бухгалтерии.

В Концептуальной основе мировых положений по образованию МФБ описана разница между способностью и компетентностью специалистов. Способности – это профессиональные знания, навыки и ценности, этика и отношение, которые нужны для проявления компетентности. Нужной чертой качества специалиста является способность. Эта черта помогает ему выполнять свои функции. Наличие способностей говорит нам о том, что профессиональный работник может выполнять свои задачи компетентно.

Компетентность – это способность выполнять профессиональную роль по определенному стандарту с учетом действующей рабочей атмосферы. Компетентность предполагает, действительно ли человек может работать по требуемым профессиональным стандартам. Когда человек, благодаря способностям, выполняет поставленные задачи по указанным стандартам, компетентность считается достигнутой (т. е. человек становится компетентным). Компетентность - это продемонстрированная способность выполнять соответствующие роли или задачи по требуемым стандартам.

Понятие "способность" относится к качествам людей, дающим потенциал для выполнения различной работы, а понятие "компетентность" обозначает процесс проявления результатов деятельности. Так же компетентность можно оценивать различными способами такими как: результаты деятельности на рабочем месте, разработка ситуаций на рабочем месте, разнообразные письменные и устные тесты и повышение уровня работоспособности. В рамках конкурса составляются квалификационные тесты, которые обеспечивают проверку профессиональных знаний и навыков участников конкурса, а так же выявление победителей и лауреатов конкурса.

В образовательном стандарте упоминается положение о наставнике, им может быть профессиональный бухгалтер. Он отвечает за руководство и консультирование стажёров и за помощь в повышении их уровня компетентности. Для студентов в условиях образовательного процесса в университете наставником может быть преподаватель профилирующей кафедры. Участие в конкурсе является получением опыта работы по специальности, так как предполагает использование профессиональных знаний и навыков. Программа получения опыта предоставляет возможность развития профессиональной компетентности, а также средства, благодаря которым можно продемонстрировать достижение профессиональной компетенции. Я считаю, что участники конкурса, проявившие заинтересованность и высказывающие свою точку зрения о значимости данного мероприятия в повышении квалификации, в будущем при трудоустройстве будут уверенны в своих силах.

#### **Список используемых источников**

1 Дружилов С. А. Ведущая роль профилирующей кафедры в формировании профессиональной компетенции выпускников технического университета // Успехи современного естествознания. – 2010. – № 5. – С. 69–

2. Трубицын К. Формирование профессиональных компетенций в системе непрерывного профессионального образования // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). – 2012. – № 8. – С. 99–105.

© Стригунова Ю.А., 2016

**Ефремова В.Д.**  
студент 3 курса  
институт техносферной безопасности  
КубГТУ,  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **ЗНАЧЕНИЕ СБЫТОВОЙ И ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

С переориентацией России на рыночную экономику создание эффективной системы сбыта становится чрезвычайно важной задачей. В западной экономике вопросы сбыта становятся главенствующими. Именно эффективная система позволит существенно влиять на производственную деятельность и качество продукции, используя своевременно поступающую информацию о нуждах и пожеланиях потребителей [1].

В прежней государственной системе конкуренция отсутствовала, а производитель не имел почти никакой информации о рынке.

С развитием собственных систем сбыта готовой продукции руководителям предприятий пришлось столкнуться с широким кругом вопросов: как развивать систему сбыта продукции внутри своих предприятий; если этого не делать, то, как оценить их возможности; кому и насколько можно доверять. Это очень сложные вопросы, ответы на которые помогают определить, какие предприятия способны успешно работать в новых экономических условиях, а какие нет [2].

Назначение сбыта – организовать продажу продукции с целью покрытия расходов на ее производство и получение прибыли. Для организации сбыта необходимо создать систему, по которой продукция легко находит своего потребителя [3]. Такая система включает следующие элементы:

- изучение рынка;
- поиск и привлечение покупателя или создание сети постоянных клиентов;
- продвижение, приближение товара к конкретному покупателю (доставка);
- контроль сохранности и сроков доставки продукции потребителям;
- организация и осуществление продаж товара, и получение денег за него.

Проблема величины цен – самая острая, поскольку непосредственно затрагивает жизненный уровень потребителя. При установлении свободных цен следует руководствоваться следующими критериями: доступность цены; торговля с большим запросом; извлечение дополнительной прибыли при продаже; дифференциация цен; учет инфляции, психология ценовосприятия [4].

Дифференциация цен – это форма продажи по плавающим, то есть постоянно меняющимся ценам в зависимости от следующих факторов:

- конъюнктуры рынка (на активацию спроса реагировать повышением цен, и снижением, когда нет спроса);
- условий реализации продукции, включающие объем приобретенных товаров, сроки предоставления гарантий, систему расчетов;
- платежеспособности покупателя;
- объема производства.

Устанавливая цену на продукцию, необходимо учитывать темп обесценивания денег.

Одним из значимых показателей, характеризующих эффективность сбыта, является рентабельность продаж. При внутреннем анализе более подробно изучаются причины изменения рентабельности продаж. Ее уровень можно увеличить за счет сокращения затрат или повышения цен [5]. Однако при росте цен возможно снижение спроса на продукцию и как следствие замедление оборачиваемости активов. В итоге рост рентабельности капитала за счет роста цен может компенсироваться снижением коэффициента его оборачиваемости, и общая доходность капитала может не улучшиться [6].

Если в прогнозируемом периоде рассматривается вопрос о повышении цен, то ожидается, что спрос на продукцию и объем продаж снизится. Необходимо оценить эффективность такого предложения по его влиянию на рентабельность капитала, рентабельность продукции и коэффициент [7].

Следовательно, в настоящее время совершенствование сбытовой и ценовой политики российских предприятий является достаточно актуальной проблемой, решение которой должно привести к согласованию интересов продавцов и покупателей.

#### **Список использованных источников**

1. Zaharova E., Prohorova V. MODELING OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION ON THE BASIS OF COGNITIVE ANALYSIS / Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 7. С. 362 - 370.
2. Захарова Е.Н., Прохорова В.В., Ткаченко В.А. Инновационная парадигма развития современного предпринимательства // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 3 (150). С. 303 - 310.
3. Кобозева Е.М. Формирование системы сельскохозяйственной кооперации // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный аграрный университет. Краснодар, 2008
4. Кобозева Е.М. Проблемы применения системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2014. - № 3 (30). - С. 45.
5. Кобозева Е.М. Диспаритет цен как угроза продовольственной безопасности страны // Теория и практика экономики и предпринимательства Труды XI Международной научно - практической конференции. - 2014. - С. 16.
6. Кобозева Е.М. Проблемы применения системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2014. - № 3 (30). - С. 45.

7. Попова Л.Н., Адинцова Н.П., Антипова О.И., Байрамукова Н.Н., Беличенкина С.М., Буркова Р.Ф., Дорохова Е.Е., Журавлева Е.П., Зенченко С.В., Коломыц О.Н. // Экономика регионов: тенденции развития Воронеж, 2008. Том Книга 6.

© Ефремова В.Д., 2016

**Жаворонок Т.Г.,**

студентка 2 курса магистратуры  
Институт экономики и управления  
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,  
г. Симферополь, Российская Федерация

**Шальнева В.В.,**

К.э.н., доцент кафедры финансов предприятий и страхования  
Институт экономики и управления  
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,  
г. Симферополь, Российская Федерация

## **РАЗРАБОТКА СБАЛАНСИРОВАННОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **ВВЕДЕНИЕ**

Сбалансированный финансовый план – это согласование желаемых изменений в финансовом состоянии фирмы с реальными возможностями по формированию финансовых ресурсов и с перспективными экономическими характеристиками её бизнеса. Составление сбалансированного финансового плана предполагает поиск компромисса между различными показателями, характеризующими экономические результаты, структуру активов и финансовых ресурсов, темпы роста фирмы и её финансовой устойчивости. В финансовом менеджменте практически нет решений, которые бы улучшали определенные финансовые и экономические характеристики без ухудшения других. Решения, повышающие прибыльность одновременно приводят к росту риска и снижению ликвидности, высокие темпы роста продаж приводят к большей финансовой зависимости и т.п.

### **РЕЗУЛЬТАТЫ**

Финансовый план неразрывно связан с маркетингом и соответствующим контролем издержек производства. При неэффективном маркетинге и высоких затратах в сравнении с выручкой никакие финансовые решения не в состоянии исправить положение предприятия. С другой стороны, без сбалансированных финансовых решений трудно рассчитывать на улучшение ситуации в основной операционной деятельности. Поэтому финансовое планирование должно выполняться системно, т. е. в неразрывной связи с планированием операционной деятельности предприятия.

Сбалансированный финансовый план должен исходить из требования эффективного использования всех активов предприятия. Критерием эффективности служит показатель прибыльности активов, определяемый как отношение чистой прибыли к среднегодовой

стоимости активов предприятия ( $ПА = ЧП / СА$ ). Прибыльность активов, в свою очередь, формируется как произведение доходности активов (выручка ( $V$ ), деленная на среднегодовую стоимость активов –  $ДА = V / СА$ ) и прибыльности реализации ( $ПР = ЧП / V$ ).

Первый множитель отражает эффективность маркетинга, степень загрузки мощностей и оборачиваемость активов, т.е. насколько успешно предприниматель использует имеющиеся в его распоряжении ресурсы для наращивания оборотов своей фирмы. Неудовлетворительный уровень этого показателя может вызываться как недоработками в сфере маркетинга, так и наличием излишних не работающих активов, продажа, которых будет способствовать финансовому оздоровлению предприятия.

Второй множитель показывает сколько чистой прибыли несет каждая гривна выручки, тем самым, характеризуя соответствие затрат и доходов. Низкий уровень этого показателя свидетельствует об излишних затратах для данного объема доходов. Пути его повышения следует искать как в контроле затрат, так и в обеспечении их требуемой отдачи за счет устранения брака, повышения качества и совершенствования структуры продукции.

Таким образом, исходной формулой анализа и планирования является:

$$ПА = ПР * ДА = ЧП / V * V / СА.$$

Один и тот же уровень прибыльности активов может достигаться при различной комбинации значений множителей. Например 10 % прибыльность активов может достигаться при  $ПР = 0,05$  и  $ДА = 2$ , при  $ПР = 0,025$  и  $ДА = 4$ , при  $ПР = 0,01$  и  $ДА = 10$ ... Это бесчисленное множество комбинаций может быть графически представлено изоквантой (рис. 1).

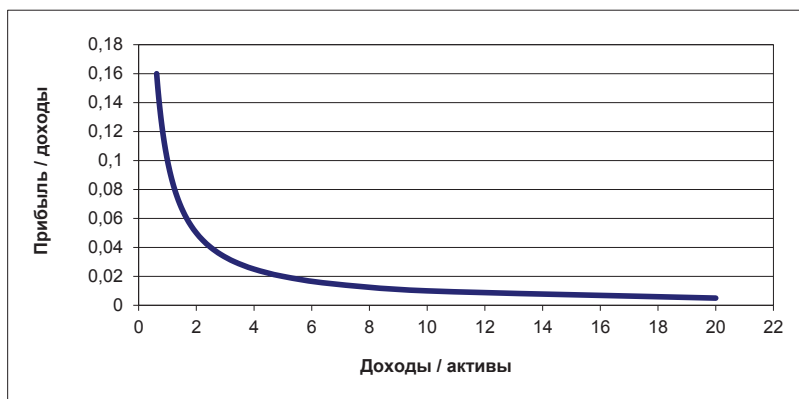


Рис. 1. График значений доходности активов и прибыльности реализации, обеспечивающих 10 % прибыльности активов.

Такой график можно построить для любого планового значения прибыльности активов. Задача финансового менеджера заключается в анализе возможностей в области маркетинга, загрузки производственных мощностей, приведении уровня затрат в соответствие с выпуском и ценами, обосновании требуемого интервала прибыльности активов и итеративном согласовании значений трех планируемых показателей: ПА, ДА и ПР.



## ВЫВОДЫ

В результате исследований данной проблемы можно сделать вывод о том, что при обосновании необходимого уровня прибыльности активов следует исходить из цены капитала фирмы. Исходя из принципа эффективности, прибыльность активов должна превышать среднюю взвешенную цену капитала фирмы. По меньшей мере, прибыльность активов должна быть выше средней процентной ставки заёмного капитала. Иначе нет смысла вести бизнес, а выгоднее разместить финансовые ресурсы в кредиты.

Обосновывая прибыльность реализации, принимают во внимание возможности снижения постоянных затрат и контроля переменных затрат с учетом прогноза цен на продукцию фирмы и ресурсы.

При определении планового уровня доходности активов целесообразно выявить наличие излишних или не загруженных активов и обосновать предложения либо по их использованию, что отразится на плановом индексе продаж в большем объеме, либо по продаже этих активов, что приведет к индексу среднегодовых активов меньшему. Эти индексы следует учесть при планировании доходности активов.

После обоснования относительных показателей на основе анализа рынка и возможностей фирмы планируют объем выручки, зная который можно рассчитать плановую сумму чистой прибыли и среднегодовую стоимость активов.

$$ЧП = В * ПР;$$

$$СА = В * ДА.$$

Зная по отчетному балансу фирмы сумму активов на начало планового периода (АН), можно рассчитать сумму активов на конец планового года (АК):

$$СА = (АН + X) / 2, \text{ откуда } X = АК = 2 * СА - АН.$$

Дальнейшая разработка сбалансированного финансового плана выполняется путем обоснования элементов плановых отчетов о финансовых результатах и движении денежных средств (по прямому методу), которые увязываются с соответствующими статьями баланса с выходом на значения статей на конец планового года и ранее определенную сумму активов.

© Жаворонок Т.Г., Шальнева В.В., 2016

**Неронова А.В.**

студентка факультета Финансы и кредит  
Кубанский государственный аграрный университет

**Захарян А.В.**

к.э.н., доцент  
факультета Финансы и кредит  
Кубанский государственный аграрный университет

## ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ КОМЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РФ.

Специфика деятельности коммерческого банка состоит в том, что его ресурсы в подавляющей части формируются не за счет собственных, а за счет привлеченных средств.

Возможности банка, позволяющие ему аккумулировать средства, регулируются ЦБ РФ и зависят от размеров собственного капитала кредитного учреждения и его организационно - правовой формы [1].

В настоящих условиях проблема формирования ресурсов приобрела исключительную актуальность для банков. Современная ситуация характерна тем, что резко сузился общегосударственный фонд банковских ресурсов. Поэтому банки в условиях коммерческой самостоятельности и конкуренции много сил и времени уделяют формированию собственного капитала и привлечению ресурсов.

Ресурсы коммерческого банка обычно определяют как совокупность собственных и привлеченных средств, имеющихся в распоряжении банка и используемых им для осуществления активных операций.

В зарубежной и российской банковской практике оценке ресурсной базы и ее влиянию на финансовое состояние кредитной организации отводится недостаточно серьезное внимание. Утверждается, в частности, что финансовое состояние банка определяют риски проводимых банком активных операций и уровень банковского капитала. Не отрицая правильность этих утверждений, следует, однако, обратить внимание на то, что в российской практике финансовое благополучие банка зависит в очень большой степени от стабильности ресурсной базы кредитного учреждения. В практике зарубежных банков, которые функционируют в равномерно развивающейся экономике и в условиях стабильных финансовых рынков, укоренились системы страхования депозитов и надежный контроль со стороны органов банковского надзора; все это способствует привлечению ресурсов на длительный срок и обеспечивает высокий уровень стабильности банковских ресурсов [2]. В таблице 1 представлена структура ресурсов ОАО «Альфа - Банк».

Таблица 1 – Структура ресурсов ОАО «Альфа - Банк».

Наименование статей	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Отклон . 2015 г. от 2013 г., тыс. руб.
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Кредиты ЦБ РФ	-	-	-	-	-	-	-
Средства кредитных организаций	105209	5,5	90	0,1	500808	10,2	395599
Средства клиентов, в т.ч.:	131880	68,5	138684	68,7	344161	69,7	212280
- физических лиц	9 22261	1,2	8 503850	25	3 149257 2	30,3	4 147031 1
обязательства по уплате процентов	953	0,1	11418	0,6	9421	0,2	8468
Выпущенные долговые обязательства	56248	2,9	40800	2,02	33665	0,6	- 22583

Прочие обязательства	5860	0,3	68026	3,4	37783	0,8	31923
Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим потерям и др.	3	-	272	0,1	2773	0,1	2770
Всего обязательств	148612 9	77,2	150745 4	74,7	402606 3	81,6	253993 4
Средства акционеров (участников)	431595	22,4	512922	25,4	578588	11,7	146993
в т.ч.							
- обыкновенные акции	431595	22,4	512922	25,4	578588	11,7	146993
- привилегированные акции	-	-	-	-	-	-	-
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-	-	-	-	-
Эмиссионный доход	9917	0,5	12764	0,6	15987	1,8	6065
Фонды и неиспользованная прибыль прошлых лет	1291	0,1	4765	0,2	6964	0,1	5673
Переоценка основных средств	-	-	-	-	317107	6,4	317107
Прибыль к распределению (убыток) за отчетный период	9730	0,5	2915	0,1	17834	0,4	8104
Расходы будущих периодов и предстоящие выплаты, влияющие на собственные средства	8324	0,4	23166	1,2	29435	0,6	21111
Всего собственных средств	439105	22,8	510200	25,3	907040	18,4	467935
Валюта баланса	192523 4	100,0	201765 4	100,0	493310 3	100,0	300786 9

В российских условиях этот фактор следует оценивать более внимательно, ибо именно он в значительной степени характеризует жизнеспособность кредитной организации. Ведь текущая платежеспособность банка определяется не столько потоком вернувшихся в него

активов, сколько объемом платежей, которые могут быть востребованы с банка его кредиторами.

Операции по формированию ресурсов банка на сегодня играют чрезвычайно важную роль в деятельности коммерческих банков и постоянное их совершенствование является крайне важным для деятельности банковской системы России.

Поэтому для повышения их эффективности, на наш взгляд, необходимо:

- улучшать взаимоотношения между собственниками и учредителями банка по вопросу формирования уставного капитала;

- улучшать отношения между коммерческим банком и его клиентами по депанированию денежных средств клиентов в различных формах на банковских счетах;

- грамотно использовать инструкции и методические материалы ЦБ РФ - трального Банка РФ;

- соблюдать указания ЦБ РФ по регламентированию отдельных сторон проведения пассивных операций: по масштабам привлечения в них средств, по порядку создания обязательных резервов и т.д.;

- предусматривать резервы на обесценение вложений в ценные бумаги;

- проводить мероприятия, направленные на увеличение собственного ка - питала коммерческого банка;

- расширять привлечение средств вкладчиков и кредиторов;

- привлекать дополнительные финансовые средства через эмиссию цен - ных бумаг.

- создать действенную систему контроля по ограничению риска при проведении пассивных операций;

- осуществлять формирование привлекательной процентной политики по пассивным операциям;

- снижать зависимость от межбанковских кредитов;

- следить, чтобы собственный капитал банка эффективно выполнял за - щитную, оперативную и регулирующую функции;

- применять в практической деятельности передовые методы анализа соб - ственного капитала коммерческого банка;

- при проведении вертикального и горизонтального анализа отделять нетто - капитал от брутто - капиталла;

- эффективно использовать кредиты, предоставленные другими кредит - ными организациями;

- проводить коэффициентный анализ собственного капитала на основе анализа коэффициента структуры пассивов; коэффициента защищенности интересов вкладчиков; коэффициента защищенности операций от риска; коэффициента качества собственных средств; коэффициента защиты средств банка; коэффициента соотношения собственного капитала и рискованных активов;

- повышать эффективность использования операций РЭПО и еврокре - дитов;

- постоянно проводить анализ коэффициента использования привле - ченных средств; коэффициента размещения средств; коэффициента доступнос - ти коммерческого банка к внешним источникам финансирования; коэффициен - та сруктуры пассивов коммерческого банка.

- уделять повышенное внимание анализу коэффициента клиентской базы, коэффициента диверсификации клиентской базы; коэффициент покрытия; коэффициента сохранения капитала.

Проведение указанных мероприятий будет способствовать как повышению эффективности использования операций коммерческого банка по формированию собственных ресурсов, так и повышению его прибыльности и рентабельности.

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

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. - 3 - е изд., перераб. и доп. - М., 2015.
2. Финансы денежное обращение и кредит / под. ред. Сенчагова В.К., Архипова А.И. – М.: Проспект, 2012 – 720 с.
3. Проблемы кредитования физических лиц в период кризиса / Кузнецова М.В., Захарян А.В. // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 3 - 1 (71). С. 109 - 111.
4. «Статус» электронных денег в России / Слюсарев Р.В., Захарян А.В. // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 4 - 1 (77). С. 161 - 163.
5. Финансовый мониторинг предприятий - заёмщиков с целью определения возможности наступления их кризисного состояния / Захарян А.В. // Вестник ИМСИТ. 2008. № 3 - 4. С.4.

© Захарян А.В., Неронова А.В., 2016

**Звягинцева А.А.,**

Студентка 2 курса

Финансово - экономического факультета

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Российская Федерация

**Николайчук О.А.,**

д.э.н., профессор,

кафедра «Макроэкономика»,

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Российская Федерация

## **ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ РОСТА РИСКОВ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В БИЗНЕС – СРЕДЕ**

Риск - это потенциальная возможность возникновения управляемого события в условиях неопределенности среды осуществления экономической деятельности, которая поддается количественной и качественной информации. Под риском понимается: неопределенность, связанная с принятием решений, реализация которых происходит только с течением времени, а также возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе исполнения бюджетов предприятия. Таким образом, риск связан с неопределенностью. Неопределенность – это неполнота информации, о какой либо деятельности или ее

результатах, так как в ходе хозяйственной деятельности невозможно полностью учесть всю полученную информацию. Под экономическим риском понимается вероятность возникновения непредусмотренных финансовых потерь (снижение прибыли, доходов, капитала) в связи с неопределенностью условий хозяйственной деятельности. Разница между риском и неопределенностью определяется наличием (в случае риска) или отсутствием (в случае неопределенности) неконтролируемых переменных. Если у фирмы есть возможность качественно или количественно определить вероятность того или иного варианта, то это и есть ситуация риска. Следовательно, рискованная ситуация – это разновидность неопределенности, когда существует возможность оценить вероятность событий, возникающих в процессе производства.

Выделены следующие основные факторы неопределенности макроуровня: глобальное неравенство, однополярный мир, межцивилизационные противоречия, противоречия внутри ведущих интеграционных группировок и т.д.

Риски, имеющие наибольшее значение в подавляющем числе секторов экономики, были выделены, как 10 основных рисков глобального бизнеса в 2014 году (рис. 1).

Риски	Отрасль											
	рынок недвижимости	Биологическая промышленность	Фармацевтическая промышленность	Нефтегазовая промышленность	Банки и рынки капитала	Страхование	Управление автотранспортом	Телекоммуникации	Электроэнергетика	Потребительские товары и услуги	СМИ и индустрия развлечений	Автомобильная промышленность
Несоответствие законодательным требованиям							■	■	■	■	■	■
Мировые финансовые кризисы							■	■	■	■	■	■
Старение населения	■											
Развивающиеся рынки												
Трансформация отрасли												
Энергетические кризисы												
Заключение стратегических сделок	■											■
Инфляция	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Радикальная экологизация		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Изменение потребительского спроса	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

	- чрезвычайно сильное влияние
	- сильное влияние
	- средний уровень влияния
	- ограниченное влияние

Рис. 1 Степень влияния основных бизнес - рисков на сектора экономики

Лидирующую позицию среди этих рисков, занимает риск несоответствия законодательным требованиям. Причиной такого риска служит бремя требований регуляторных органов. Компании расширяют территорию своей деятельности, выходя на новые рынки с непривычными законодательными нормативами. По полученным данным видно, что такого типа риск присущ фармацевтической, нефтегазовой промышленности, финансам и рынку недвижимости. Для России в этом отношении характерно сочетание чрезмерного регулирования некоторых отраслей и жесткой налоговой системы с большим объемом и жесткой налоговой системы с большим объемом «серой экономики», неорганизованностью таких сфер, как импорт и розничная торговля, которые имеют огромное количество неконтролируемых каналов сбыта. Также ведущие позиции занимают мировые финансовые кризисы. Финансовые кризисы ведут к девальвации национальных и мировых валют, падению фондовых рынков и т.д. Избежать влияния мировых кризисов удается немногим секторам экономики. Среди основных секторов подверженных

наибольшему влиянию мировых финансовых кризисов можно отнести банковскую сферу, управление активами и рынок недвижимости. Стоит отметить, что данный риск занимающий высокие позиции в рейтинге для России имеет маловажное значение.

Глобальные финансовые кризисы не случаются в одночасье. События такого рода обычно предсказуемы. Стабильность финансовой системы постоянно нарушается и мировые финансовые риски по - прежнему находятся в числе ведущих бизнес - рисков. Помимо 10 основных глобальных бизнес рисков можно выделить еще 5 рисков, любой из которых в будущем может попасть в десятку основных. Это рост частного капитала, неспособность к инновациям.

При правильном подходе к управлению рисками все описанные угрозы могут стать возможностями для развития бизнеса и преодоления конкурентов.

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

1. Мировая экономика: прогноз до 2020 г. / Под ред. А.А. Дынкина / М.: Магистр, 2013.
2. Гончаренко Л.И. Налоговое администрирование: учебное пособие / кол. авторов; под ред. Л.И. Гончаренко. – М.: КНОРУС. – 2014. – 448.
3. Мишустин М.В. Повышение качества и эффективности налогового администрирования [Электронный ресурс] / М.В. Мишустин // Российский налоговый курьер. – Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/50109/>

© Звягинцева А.А., Николайчук О.А., 2016

**Зевакин А.В.**, Студент 2 курса  
Финансово - экономического факультета  
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации  
г. Москва, Российская Федерация  
Научный руководитель: Николайчук О.А. д.э.н

### **РОЛЬ НЕФТЕГАЗОВЫХ ФОНДОВ В БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЕ РФ**

Согласно статье 96.9 Бюджетного кодекса Российской Федерации, Резервный фонд представляет собой часть денежных средств федерального бюджета, подлежащую специальному учету обособленному учету и управлению, которые должны быть направлены на обеспечение выполнения государством обязательств расходного типа при снижении доходов нефтегазового сектора экономики России. Полномочиями по управлению Резервным фондом делегированы Министерству финансов РФ.

Цель работы – рассмотреть функции Резервного фонда РФ а также фонда национального благосостояния, как обособленных фондов денежных средств, используемых для покрытия дефицита бюджета и являющихся источниками финансирования непредвиденных расходов органов государственной власти.

Резервный фонд российской федерации был образован в 2008 году путем реформирования бывшего Стабилизационного фонда на два образования: Резервный фонд РФ и фонд национального благосостояния. При этом Резервный фонд является частью средств федерального бюджета.

Основные цели Резервного фонда: способствование стабильности экономического развития государства, уменьшая инфляционное давление и снижая зависимость национальной экономики от колебаний поступлений от экспорта невозобновляемых

природных ресурсов. При этом средства Резервного фонда можно использовать на досрочное погашение государственного внешнего долга.

Согласно Федеральному закону о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период устанавливается нормативная величина Резервного фонда в абсолютном размере, определенном исходя из 10 процентов прогнозируемого на соответствующий финансовый год объема валового внутреннего продукта, указанного в федеральном законе о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период. Если величина Резервного фонда превысит 10 % ВВП, то излишние средства перечисляются в Фонд национального благосостояния.

Основным источником поступлений в Резервный фонд РФ являются:

- Избыточные доходы от продажи нефти и газа;
- Доходы от управления средствами Резервного фонда;
- Нефтегазовые доходы, которые в свою очередь формируются за счет: налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья; вывозных таможенных пошлин на сырую нефть; вывозных таможенных пошлин на природный газ; вывозных таможенных пошлин на товары, произведенные из нефти.

Что касается фонда национального благосостояния, то согласно статье 96.10 бюджетного кодекса, Фонд национального благосостояния представляет собой часть средств федерального бюджета, подлежащих обособленному учету и управлению в целях обеспечения софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан Российской Федерации, а также обеспечения сбалансированности (покрытия дефицита) бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации.

ФНБ формируется за счет доходов от нефтегазового сектора, при условии, если накопленный объем средств Резервного фонда достигает его нормативной величины и доходов от управления средствами Резервного фонда. С 1 января 2010 г. до 1 февраля 2016 г. доходы от управления средствами Резервного фонда не зачислялись Фонд, а направлялись на финансовое обеспечение расходов федерального бюджета.

Ни для кого не секрет, что в нынешних экономических реалиях российская экономика страдает от нефтяной иглы, поскольку более половины бюджета Российской Федерации формируется за счет доходов от нефтегазового сектора, к примеру, в первом полугодии 2014 года нефтегазовый сектор принес казне более 52 % доходов (3,7 трлн. из 7,1 трлн. руб.) (см.рис.1).

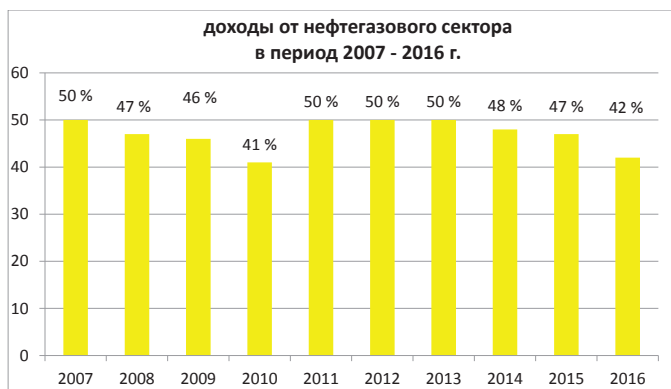


Рис.1 Доходы от нефтегазового сектора в период 2007 - 2016 года.



Отсюда можно сделать вывод, что стоимость сырья имеет прямое влияние на величину формирования сырьевых резервных фондов. По данным Минфина к 2015 году планировалось увеличить объемы Резервного фонда до 5 290,3 млрд. руб. По факту, к 2015 году объемы Резервного фонда составили 3 931,08 млрд. руб. (см.таблица 1)

Таблица 1. Объем средств Резервного фонда

Дата	В млрд. долларов США	В млрд. рублей	В процентах к ВВП
01.03.2016	49,90	3 747,06	4,8 %
01.12.2015	59,35	3 931,08	4,9 %
01.12.2014	88,94	4 386,91	5,6 %
01.12.2013	86,93	2 885,29	4,0 %
01.12.2012	61,40	1 906,89	2,8 %

Ежегодно прогноз доходов основывается исходя заложенной цены на нефть в бюджете, откуда, в свою очередь, происходит прогнозирование бюджетной части расходов. В действующем прогнозе стоимость нефти составляет 50 долларов за баррель. К 2016 году правительство планирует пересмотреть прогноз до 40 долларов за баррель. По оценке Минфина, при цене барреля нефти в 40 долларов перспектива роста ВВП будет находиться на уровне нулевой отметки. В действующем прогнозе рост ВВП составляет 0,7 %.

Российский рубль напрямую привязан к стоимости черного золота, таким образом объемы суверенных фондов будут зависеть только лишь от изменения спроса и предложения на рынке углеводородного сырья. Рассмотрим выборку курса рубля и цены бочки нефти на начало и конец 2014 - 2015 годов (см.таблица 2)

Таблица 2. Выборка курса рубля и цены бочки нефти на начало и конец 2014 - 2015 годов.

	2014		2015		
	Начало	Конец	Начало	Середина	Конец
Динамика курса рубля	33,6	54,4	65,2	52,3	70,2
Динамика цен марки Urals	3729,00	3118,75	3782,90	3254,41	2617,06

Воспользуемся формулой для определения корреляционной зависимости:

$$r = \frac{\sum(X - \bar{X})(Y - \bar{Y})}{\sqrt{\sum(X - \bar{X})^2 \sum(Y - \bar{Y})^2}}$$

Где среднее значение  $\bar{X}$  рассчитывается:

$$\bar{X} = \frac{\sum(xi + xi + 1) * t}{2t} = 52,10$$

Аналогично для  $\bar{Y}$ :

$$\bar{Y} = \frac{\sum(yi + yi + 1) * t}{2t} = 3309,20$$

Построим таблицу для упрощения вычислений, где  $X$  – курс рубля, а  $Y$  – стоимость нефти

Таблица 3. Вычисление корреляционной зависимости

		$\bar{X}$	$\bar{Y}$	$X - \bar{X}$	$Y - \bar{Y}$	$(X - \bar{X})^2$	$(Y - \bar{Y})^2$
2014	Начало	33,6	3729,00	- 18,5	419,8	342,25	176232,04
	Конец	54,4	3118,75	2,3	- 190,45	5,29	36271,20
2015	Начало	65,2	3782,90	13,1	473,7	171,61	191581,29
	Середина	52,3	3254,41	0,2	- 54,79	0,04	3001,94
	Конец	70,2	2617,06	18,1	- 692,14	327,61	479057,80

Подставим данные из таблицы в формулу корреляции:

$$r = \frac{\sum(X - \bar{X})(Y - \bar{Y})}{\sqrt{\sum(X - \bar{X})^2 \sum(Y - \bar{Y})^2}} = -0,02434$$

Как мы можем видеть, связь отрицательная, т.е. повышение одного показателя связано с увеличением другого и наоборот, значение стремится к 0. Отрицательное значение показывает, что курс рубля к доллару имеет тенденцию к росту, а любое снижение нефти ведет к падению рубля, что свидетельствует о девальвации национальной валюты. Таким образом падение стоимости нефти обесценивает рубль, сокращает доходы резервного фонда и ФНБ. Уже к 1 мая 2016 года объемы суверенных фондов в среднем сократились на 12,4 %, поскольку старый механизм перестал действовать и за резкого падения сырьевых рынков фонды перестали пополняться.

На сегодняшний день, в условиях экономической неопределенности, высокопоставленные государственные менеджеры строят свои как позитивные, так и неутешительные прогнозы. Экс - министр финансов Алексей Кудрин предполагает, что российская экономика столкнется с дефицитом бюджета в 4,5 % от ВВП. Единственным источником покрытия нехватки денежных средств будет являться резервный фонд, которого должно хватить на ближайшие несколько лет, чтобы провести ряд серьезных экономических реформ и постепенно уйти от сырьевой зависимости.

Глава Сбербанка Герман Греф считает, что такие меры, как закладывание стоимости барреля нефти в \$40 и сокращении бюджета могут привести к сокращению Резервного фонда почти в два раза. Сопоставив данные за март текущего и прошлого года, можно сказать, что Резервный фонд уже имеет тенденцию к сокращению, составляющую почти 973,68 млрд. рублей. Без преувеличения можно сказать, что подушка безопасности России сдувается.

### Список использованной литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145 - ФЗ.
2. Воеводскова Елена Евгеньевна Резервный фонд и фонд национального благосостояния России // Символ науки. 2015. №5 С.94 - 95.

3. Дуплинская Елена Борисовна Суверенные фонды России: анализ ситуации // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2015. №1 С.13 - 18.

4. Фонд национального благосостояния России. URL:[http:// www1.minfin.ru / ru / nationalwealthfund /](http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund/).

© Зевакин А.В., 2016

**Зенкова Е.Е.,**  
студентка  
факультет международного бизнеса и финансов  
ВГУЭС,  
г. Владивосток, Российская Федерация

## **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ТЕОРИЯХ Р. КАНТИЛЬОНА, К. МАРКСА, Т. ВЕБЛЕНА, Й. ШУМПЕТЕРА**

Что такое предпринимательство? Откуда взялось это слово и в чем заключался его первоначальный смысл? Эти вопросы активно обсуждаются в отечественной литературе [1, 2, 3].

По мнению некоторых исследователей родиной слова «предприниматель» (entrepreneur) является Франция. Появилось оно в этой стране ещё в XII – XIII в. в. В переводе с французского слово «антрепренер» означает посредник. Антрепренеры занимались: 1) организацией музыкальных представлений, парадов и шествий; 2) руководством крупных строительных и производственных проектов; 3) руководством общественными работами. Постепенно под предпринимательством стали подразумевать наличие у человека таких качеств как ловкость и умение справляться с трудными задачами.

Позднее, с XV века французский термин «entrepreneur» уже берется за основу английского термина «enterprise». Английский термин подразумевает уже более широкое значение: 1) готовность к выполнению активных действий и проявлению инициативы; 2) сложный, рискованный проект или дело; 3) постоянная деятельность выбранного направления, разновидность бизнеса; 4) совместное осуществление какой - либо хозяйственной деятельности.

С исторической точки зрения, первыми предпринимателями были собственники, они действовали на свои средства, рисковали своим имуществом. Поэтому понятие предпринимателя должно было соединяться с представлением о собственности, об имущественном вкладе предпринимателя в хозяйство. Предпринимателями называли купцов (merchant) и противопоставляли предпринимателя финансисту (Geldgeber). С развитием индустриального хозяйства предпринимателем считался работодатель (master, employer, patron). Это понимание привело к противопоставлению рабочих и работодателей. Когда же под влиянием Маркса распространилась теория эксплуатации, то внимание было сосредоточено на обладании капиталом или «средствами производства» предпринимателя стали отождествлять с капиталистом. [4]

Предпринимательство как феномен впервые получило свое теоретическое осмысление с началом формирования экономики как науки. Мировая экономическая мысль на протяжении длительного периода времени вела активный поиск, а также разрабатывала теорию предпринимательства как естественного процесса, протекающего в обществе и возникающего из общественного разделения труда и рыночного механизма.

У истоков теории предпринимательства стояли многие известные экономисты, в том числе Р. Кантильон, К. Маркс, Й. Шумпетер, Т. Веблен. Впервые экономическое определение слова «предприниматель» появилось во Всеобщем словаре коммерции, изданном в Париже в 1723г., где под ним понимался человек, берущий «на себя обязательство по производству или строительству объекта».

Зарождение термина предпринимательства в научной литературе принято связывать с именем Ричарда Кантильона (1680 - 1734), всемирно известного ученого, французского экономиста шотландского происхождения. Он первый ввел в обращение понятие «предприниматель», а так же выделил предпринимательство в качестве особой экономической категории. Единственной его работой стал трактат «Опыт о природе торговли вообще». В данном трактате Р. Кантильон, помимо основной темы своего труда, затронул целый ряд сопутствующих вопросов, в том числе и о природе предпринимательских функций. Тем самым он положил начало истории концепции предпринимательства. Р. Кантильон постарался объяснить что представляет собой предпринимательство как экономическое поведение, каковы его признаки и, как следует из этого, функции. Он постарался показать отличие предпринимательства от обычной хозяйственной деятельности. Р.Кантильон писал, что в дополнение к земельным собственникам и наемникам разного рода появился новый слой людей, которые на свой страх и риск устремляются к рыночному обмену с целью извлечения прибыли. Этих людей он назвал предпринимателями. Р. Кантильон считал, что предприниматель – это любой индивид, который обладает предвидением и имеет желание взять на себя риск, направленный в будущее чьи действия характеризуются надеждой получить прибыль, и готовностью к потерям. То есть Р. Кантильон впервые выдвинул положение о риске, в качестве основной функциональной характеристики предпринимательства.[5] Ученый является родоначальником тезиса о предпринимателе как о хозяйствующем субъекте, принимающем на себя обязанности несения различных рисков из - за неопределенности исхода экономической деятельности. Предприниматель – это человек с неопределенными, нефиксированными доходами (крестьянин, ремесленник, торговец, фермер и т.д.), действующий в условиях риска. Он покупает чужие товары, средства производства по известной цене, а продавать свои будет по цене, ему пока неизвестной.

Экономист считал, что расхождения между рыночным спросом и предложением создают возможность покупать дешево и продавать дорого, и именно этот тип арбитражных сделок приводит конкурентные рынки в состояние равновесия. Кантильон назвал людей, использующих эти нереализованные возможности извлечения прибыли «предпринимателями, то есть индивидами, желающими купить «чужие товары по известной цене и продать по цене более высокой, но пока неизвестной». Более того, он подчеркивал, что действия такого рода не обязательно требуют производственной деятельности и не поглощают личные средства предпринимателя, хотя часто это

необходимо. Таким образом, Кантильон делал различия между предпринимателем и капиталистом - собственником в сфере производства.

Одновременно с этим ученый выдвинул идею о том, что в своей деятельности предприниматель одновременно выполняет две важные самостоятельные функции – функцию управленца и функцию капиталиста., т.е. функцию человека, который распоряжается и принимает решения и функцию собственника капитала.

Р.Кантильон также впервые ввел следующее разграничение понятий – собственников капитала, тех, кто представляет капитал и получает за это проценты, стали отличать от тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям. Иначе говоря, стали различать функцию предоставления капитала, послужившую основой для развития современного венчурного капитала и предпринимательскую функцию. Одной из причин, вызвавшей необходимость подобного разграничения, послужила индустриальная революция, высветившая роль предпринимателей и собственников капитала в экономическом развитии. По мере углубления товарного характера общественного хозяйства, особенно с переходом к индустриальной стадии производства, приоритетной сферой приложения предпринимательства становятся отрасли материального производства. Теперь уже не поиск наиболее привлекательных рынков, а поиск наиболее рациональной комбинации применяемых факторов производства становится условием предпринимательского успеха. Усложнение деятельности повлекло за собой усложнение и предпринимательской функции, обусловившее ее рассредоточение. Предпринимательская функция перестала быть монополией собственника.

Для Карла Генриха Маркса (1818 - 1883) главный интерес заключен был в исследовании капитала, изучении природы его происхождения и специфики увеличения. Поэтому он не представил цельной концепции предпринимательства. Главным трудом К.Маркса является «Капитал» - это фундаментальная работа, первый том которой «Процесс производства капитала» увидел свет в 1867 году, а четвертый «Теория прибавочной стоимости» в 1905.

К.Маркс считал, что источником капитала является: 1) принуждение рабочих к более напряженному труду (с помощью увеличения рабочего времени); 2) внедрение нового оборудования. При помощи этих двух источников капитал мог бы увеличиваться, однако существование конкуренции требует увеличения производства, приобретения современных машин и снижения прибыли. В определенный момент прибыли опускаются до такого низкого уровня, что дальнейшее производство становится невыгодным. В результате происходит волна банкротств, в которой погибают в первую очередь мелкие предприятия. Выжившие скупают основные средства производства обанкротившихся и в конечном итоге это приводит к еще большей концентрации и централизации.

Карл Маркс делил капиталистов на две категории – функционирующие и денежные. Функционирующие капиталисты предоставляют услуги и производят товары. Результатом их деятельности является прибыль. В этой прибыли различают предпринимательский доход (он принадлежит функционирующему капиталисту) и процент, который «уходит» денежному капиталисту.

Главной функцией денежный капиталистов является обеспечение капиталистов функционирующих ссудным капиталом. Предпринимателя в «Капитале» К.Маркс характеризует как капиталиста, который получает предпринимательский доход. То есть это человек, который получает часть прибыли, из которой вычитается ссудный процент. И

возможно возникновение такой ситуации, когда вся прибыль может уйти на выплату процентов, а предпринимателю не останется ничего. В этом заключается риск, связанные с предпринимательской деятельностью. К.Маркс считал, что ростовщиков и денежных капиталистов нельзя называть предпринимателями, так как они являются собственниками капитала. Предприниматель же должен платить ссудный процент за использование этого капитала.

Иногда К.Маркс признавал ростовщиков истинными капиталистами. «Промышленный капиталист, в отличие от собственника капитала, выступает поэтому не как функционирующий капитал, а как лицо, функционирующее даже помимо капитала, как простой носитель процесса труда вообще, как работник и притом наемный работник».

Разграничивая капитал - собственность и капитал - функцию, К. Маркс сводил роль капиталиста, функционирующего в сфере производства, к эксплуатации наемного труда и отождествлял эту деятельность с предпринимательской. По мнению К. Маркса предпринимателю (функционирующему капиталисту) отводилась пассивная роль (отождествление роли «функционирующего капиталиста» и «денежного капиталиста»), поскольку предпринимательской функцией является лишь авансирование капитала, а роль капиталиста сводится к эксплуатации труда.[6]

К. Маркс видел в предпринимателе только капиталиста который направляет свой капитал на создание прибавочной стоимости и эксплуатирующего рабочий класс. В марксистской классовой теории отводилось места предпринимательству как отдельной социальной группе (классу), поскольку критериальным признаком отнесения к тому или иному классу у К. Маркса являлась отношение к средствам производства и не принимались во внимание признаки социально - психологического характера. К.Маркс отождествлял понятия капиталист и предприниматель.

В конце XIX в. произошло разделение понятий «предприниматель» и «собственник на капитал». В первой половине XX в. большой вклад в развитие теории предпринимательства внес Йозеф Аллоиз Шумпетер (1883 - 1950).

В своей работе «Теория экономического развития» он представил экономическую систему не как пассивный процесс обращения фондов, а как постоянно развивающуюся динамическую систему. В основе такого развития лежат новые комбинации факторов производства. Осуществлять эти комбинации и призван предприниматель. В понятие «осуществление новых комбинаций» Шумпетер включал следующие элементы:

1. Создание нового, еще незнакомого потребителю материального блага или прежнего блага, но с новыми качествами.
2. Внедрение новых технологий или использование имеющихся технологий, но новым образом.
3. Завоевание новых рынков сбыта или более широкое использование старых.
4. Получение новых источников сырья и материалов. Эти источники могли существовать и ранее, но не быть вовлеченными в процесс производства.
5. Внедрение новой организации дела. [7]

Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью достижения максимального дохода. Создание всевозможных новых способов комбинирования экономических ресурсов, по мнению Й. Шумпетера, является главной задачей предпринимателей и отличает его от обычного

хозяйственника. Борясь с рутинной, осуществляя внедрение разнообразных новшеств и тем самым обеспечивая экономический рост, предприниматель становится «созидающим разрушителем»

По мнению Й. Шумпетера предпринимателем можно называть только того, кто занимается истинной предпринимательской деятельностью, и только на то время, пока он ею занимается: «Быть предпринимателем – значит делать не то, что делают другие». Цели и мотивы предпринимательской деятельности, как считает Й. Шумпетер, не могут сведены только к «удовлетворению потребностей путем потребления». С насыщением потребностей энергия, направленная на ее удовлетворение, начинает ослабевать. Но это не относится к предпринимателю. Чем больше благ имеет предприниматель, тем больше он стремится приобрести. Таким образом, по мнению Й. Шумпетера целью предпринимателя является ничем не ограниченное потребление благ, причем не связанное с чувством удовлетворения от их потребления. Предпринимательская деятельность не дает жить спокойно лицу, которое создало для себя хорошие материальные условия.

Й. Шумпетер считал, что приобретение благ предпринимателем удовлетворяет: во - первых - его потребности в господстве, власти, влиянии; во - вторых - предпринимателем движет воля к победе, желание борьбы в сочетании со стремлением к успеху самому по себе ( показателем его является прибыль); в - третьих – третьим мотивом является сам процесс труда.

Й. Шумпетер в качестве основной отличительной черты предпринимательства считал инновационность. Он рассматривал связь предпринимательства с динамической неопределенностью, а предпринимателя – как центральный элемент, который стимулирует экономический потенциал общества. Ученый считал, что источником экономического развития как циклического процесса структурных изменений является инновационная деятельность предпринимателя. Это могут быть технические, организационные, управленческие маркетинговые инновации, новые рынки и источники снабжения, финансовые нововведения новые сочетания ресурсов. В то же время Й.Шумпетер проводит четкое разграничение между инновацией и изобретением, то есть между оригинальной идеей нового продукта или технологического процесса, составляющего предмет изобретения, и воплощением этой идеи в коммерчески реализуемое нововведение.

Теория инноваций Й. Шумпетера включает в себя три основных мотива:

- 1) потребность в господстве, власти, влиянии;
- 2) воля к победе, стремление к успеху, достигнутому в борьбе с соперниками и с самим собой;
- 3) радость творчества, которую дает самостоятельное ведение дела.

Й.Шумпетер считал, что в том случае, если в экономике отсутствует технический прогресс, в ней устанавливается рутинный экономический процесс.

Торнстейн Бунде Веблен (1857 - 1929) считал предпринимателей главной угрозой существованию экономики. В своей работе «Теория делового предприятия» (1904г.) он говорит о дихотомии (противостоянии) промышленности и бизнеса, интересы которых он считает совершенно различными. Под индустрией Т.Веблен подразумевал сферу материального производства, которая базируется на машинной технике, под бизнесом – сферу обращения (торговли, кредита, биржевых спекуляций и т.д.).

Индустрия по Т. Веблену представлена не только функционирующими предпринимателями, но еще и менеджерами, рабочими, инженерно - техническим персоналом. Все эти категории прямо заинтересованы в усовершенствовании производства и поэтому они являются носителями прогресса. Представители же бизнеса, напротив заинтересованы исключительно в получении прибыли, а само производство их не волнует.

Дихотомия между бизнесом и индустрией, как считает Т.Веблен, заключается в том, что в индустриальной области действуют слои, которые необходимы для общества, бизнес же представляет собой «праздный класс», который не несет никакой полезной нагрузки. В так называемый «праздный класс» Т.Веблен включал наиболее крупных финансовых магнатов, средних и мелких предпринимателей он не считал социальными иждивенцами и даже причислял их к классу производителей.

По теории, разработанной Т.Вебленом, капитализм в своем развитии проходит две стадии: стадию господства предпринимателя, во время которой собственность принадлежит исключительно предпринимателю, и стадию господства собственника финансово, который в производство напрямую не вовлечен. Возникающее между «бизнесом» и «промышленным производством» противоречие постепенно растет, обостряется и так называемый «праздный класс» начинает получать отдачу от большей части своих доходов за счет операций с фиктивным капиталом, а не за счет увеличения производительности капитала и его эффективности.

Можно сделать следующую таблицу, для того чтобы показать главные моменты в теориях ученых - экономистов.

Ученый	Годы жизни	Основные взгляды
Ричард Кангильон	1680 – 1734	Предприниматель – это индивид, который обладает предвидением и имеет желание принять на себя риск, направленный в будущее, действия которого характеризуют как надежду получить прибыль, так и готовность к потерям. Предприниматель – это тот человек, который дает определенную цену в месте и времени покупки, с тем, чтобы перепродать потом по неопределенной цене. Сутью предпринимательской функции считал несение предпринимателем бремени риска в своей деятельности.
Карл Маркс	1818 – 1883	Считал предпринимателя капиталистом, который направляет свой капитал на создание прибавочной стоимости и эксплуатирует рабочий класс. отождествлял понятия «капиталист» и «предприниматель». Расценивал функцию предпринимательства как двигателя экономики. Но в то же время считал, что деятельность предпринимателя провоцирует экономические кризисы и выводит концепцию их цикличности.



Йозеф Шумпетер	1883 – 1950	Предприниматели – особый тип склонных к инновационной деятельности людей. Для предпринимательской деятельности необходимы сознательные внешние возмущения в рыночной среде для обретения конкурентных преимуществ и получения дохода. Главной функцией предпринимательства считает стремление к обновлению, инновациям.
Торнстейн Веблен	1857 – 1929	Считал предпринимателей врагами экономики, которые меньше всего заинтересованы в экономическом эффекте. Причисляет предпринимателей к «праздному классу». Считает, что предприниматели не стремятся к стабильному и четко организованному производству, а пытаются спровоцировать нестабильность на рынке.

Рассмотрев основные положения в учениях Р. Кантильона, К. Маркса, Й. Шумпетера и Т. Веблена можно сделать вывод о эволюционном развитии функции предпринимательства.

У Р. Кантильона предприниматель – человек, не боящийся риска. У К. Маркса предприниматель – это капиталист и его мотивом является накопление собственности. Т. Веблен считает, что деятельность предпринимателя негативно влияет на экономику. Й. Шумпетер, напротив, считает, что предприниматель – это инноватор, который вызывает рост экономики.

Таким образом, предпринимательство – это инновационное организация и соединение факторов производства (земли, капитала, труда, предпринимательских способностей) для создания продукции или услуг (заранее предназначенных для продажи), удовлетворяющих общественно необходимые потребности (не наносящие вреда другим членам общества) с целью получения материальной выгоды.

### Список использованной литературы

1. Корнейко О.В., Ма Б. Теория предпринимательства в контексте современного развития российской экономики. // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. № 2 (25). 2016.
2. Корнейко О.В. Интеграция рыбохозяйственных предпринимательских структур в экономику региона: теоретические и практические аспекты. // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2015. № 1 (24). С. 46 - 54.
3. Корнейко О.В., Бадун Э.А., Ткаченко В.А., Тихонова А.С. Новые финансовые возможности в сфере предпринимательства: внедрение микрофинансирования, краудфандинга, «peer - to - peer» кредитования. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 913 - 918.
4. Гинс Г.К. «Предприниматель» Москва 1992 г.
5. Шибуков А.А. «Предпринимательство» Учебное пособие. Коломна 2010г
6. Маркс К. «Капитал» т.3 гл.23
7. Шумпетер Й «Теория экономического развития. Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры» Москва 1982г.

© Зенкова Е. Е., 2016

**Байрам У.Р.**

к. э. н., доцент кафедры «Государственных финансов и банковского дела»

**Зикирияев С. И.**

студент - магистрант, группы Э - 2413о

ФГАОУ ВО «КФУ имени В. И. Вернадского»

Института экономики и управления

## **БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ: ОРГАНИЗАЦИОННО - УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ**

Потребительский кредит, потребительское кредитование, физическое лицо, заемщик, коммерческий банк, процентная ставка, льготы, кредитная надежность заемщика, проблемы потребительского кредитования, перспективы потребительского кредитования.

На современном этапе экономического развития важное место в поиске путей выхода России из кризисного состояния занимает дальнейшее совершенствование форм кредита, формирование эффективной кредитной системы.

Потребность изучения текущего состояния кредитования населения и его динамики, предопределяет необходимость поиска путей совершенствования кредитной деятельности банков России.

Потребительское кредитование - самый доступный вид кредитования, что выступает стимулирующим фактором развития экономики.

За период 2013 - 2014 годов портфель необеспеченных потребительских кредитов вырос на 19 % против 38 % годом ранее и составил 6,6 трлн. руб.

Общий размер просроченных займов в России оценивается примерно в 520 - 540 млрд. руб.

Следует заметить, что в России существуют государственные программы по кредитованию населения на строительство жилья и улучшение жилищных условий. Это - кредиты молодым семьям и одиноким молодым гражданам на строительство (реконструкцию) жилья; индивидуальным застройщикам жилья на селе. Анализ их реализации на практике выявил целый ряд проблем. Для их решения необходимо: увеличить объемы кредитов, которые предоставляются; обеспечить гласность о деятельности и результатах работы государственных органов, которые занимаются распределением кредитов; использовать в качестве кредитных ресурсов не только средства бюджетов, но и других источников, прежде всего средств коммерческих банков; внедрить новые виды кредитов.

Необходимо ввести новые виды льготного банковского кредита для малообеспеченных слоев населения, особенно молодых семей и одиноких молодых граждан на строительство и покупку жилья с частичной компенсацией процентов за счет бюджетных средств. Процентную ставку целесообразно устанавливать на уровне доходности по годовым государственным обязательствам плюс 5 - 8 % годовых. При этом 10 % должны уплачиваться заемщиком, а остальные - государством.

Можно выделить такие преимущества льготного кредитования молодых семей:

- экономия средств государственного бюджета, что позволит увеличить объемы этих кредитов;
- возможность привлечения внебюджетных средств;
- уменьшение риска невозврата кредита;
- шире территориальный охват населения указанными кредитами, что позволит обеспечить более свободный доступ населения к кредитам;
- информационная поддержка кредитования обеспечена заинтересованностью коммерческих банков, участвующих в кредитовании;
- сокращение бюрократизма при распределении кредитных ресурсов;
- принятие более объективного решения о кредитовании, что положительно скажется на отношении населения к системе льготного потребительского кредита;
- увеличение сбережений населения в банковской системе, что может быть обусловлено введением обязательного предварительного накопления в банке - кредиторе определенной доли общей суммы стоимости покупки или строительства жилья.

Также следует уделить большое внимание вопросу кредитования сотрудников банка. В большинстве отечественных банков в качестве заемщиков по потребительским кредитам выступают его же служащие и их родственники, причем кредитование производится на льготных условиях.

Таким образом, по мнению автора, необходимо ввести систему, которая будет контролировать, и регулировать данный вопрос. Нужно ограничить количество таких кредитов и круг родственников, которые бы имели льготы на потребительские кредиты.

Среди банковских кредитов населению на текущие нужды важное место занимают ссуды на приобретение товаров широкого потребления.

Объектами кредитования в основном выступают транспортные средства, бытовая техника, мебель и т.д. В основе определения размера кредита на покупку потребительских товаров лежат стоимость объекта кредитования, платежеспособность заемщика и стоимость обеспечения. Необходимо отметить, что отечественные коммерческие банки, в отличие от зарубежных, в практике кредитования индивидуальных заемщиков на приобретение потребительских товаров длительного пользования недостаточно используют сотрудничество с торговыми предприятиями, что позволило бы существенно увеличить объем предоставляемых ссуд.

Другим направлением совершенствования банковского кредитования населения на потребительские нужды является разработка и предоставление новых кредитных продуктов физическим лицам. На сегодняшний день существует потребность во внедрении отечественными банками кредитования населения на условиях бриджинг - ссуды, которые являются кредитами на покупку нового жилья вместо старого.

Проведенный анализ состояния кредитования коммерческими банками населения на потребительские нужды выявил ряд особенностей проблемного характера. К сожалению, до этого времени кредиты населению не занимали значительного места в кредитных вложениях банков, коммерческие банки еще не имеют целостной системы потребительского кредитования.

Множество кредитов предоставляются в разовом порядке. Вместе с тем положительный эффект в развитие банковского кредитования на потребительские нужды могут внести:

- улучшение методического обеспечения организации кредитования путем разработки соответствующих внутрибанковских положений;
- упрощение процедуры оформления кредита;
- сокращение доли наличных средств при выдаче и погашении ссуды, что приведет к уменьшению издержек обращения и усилению контроля за целевым использованием кредита;
- расширение объемов и видов кредитов населению на покупку и строительство жилья.

Совершенствование кредитной политики отечественными банками должно обеспечить оздоровление финансового сектора и восстановление темпов экономического роста в России. Именно это является главной задачей в условиях необходимости скорейшего преодоления последствий финансового кризиса в отечественной экономике и залогом ее дальнейшего развития.

К основным причинам, которые тормозят развитие кредитования населения в России, следует отнести следующие:

- невысокий уровень платежеспособности населения;
- высокие процентные ставки;
- неурегулированность законодательной базы в отношении отчуждения заложенного имущества и затягивание судебных органов в рассмотрении дел;
- отсутствие надежных институтов обеспечения займов;
- отсутствие четкого механизма отчуждения и реализации недвижимого имущества для погашения задолженности по ссудам;
- рискованность потребительского кредитования для банков.

Возникновение риска в случае потребительского кредитования объясняется отсутствием качественного обеспечения. Формально, деньги выдают под залог товара, приобретенного за счет банковского кредита. Исходя из цены товара на время покупки, определяют его залоговую цену, то есть когда товар является новым.

В случае, когда клиент оказался не способным расплатиться по кредиту, банк обязан реализовать заложенное имущество. И сразу возникает множество проблем, а именно:

- гораздо сложнее продать товар, который был уже в пользовании, чем новый;
- вырученные деньги не покрывают не только первоначальную стоимость товара, но и расходы банка. На его реализацию придется уплатить НДС, потратиться на исполнительную службу, а в отдельных случаях и на судебные тяжбы;
- при выдаче кредита в валюте возникают потери, связанные с конвертацией и курсовыми разнищами.

Применяя разнообразные виды кредитования физических лиц, и расширяя финансовые институты, которые бы имели возможность предоставлять кредиты физическим лицам, страна будет способствовать развитию как кредитной системы в целом, так и потребительского кредитования в частности.

Таким образом, анализ ситуации, сложившейся сегодня в банковской системе России, показывает, что в настоящее время большинство коммерческих банков аналогично банкам запада начали активный поиск индивидуального Клиента, рассматривая данное направление работы как важный источник пополнения финансовых ресурсов.

Учитывая важность проблемы обслуживания индивидуальных заемщиков на современном этапе социально - экономического развития нашей страны, целесообразно

перенять зарубежный опыт и использовать его для дальнейшего совершенствования организации кредитования отечественными банковскими структурами.

**Выводы.** С целью развития и совершенствования потребительского кредитования нужно разрабатывать новые инструменты данного кредитования, которые принесут пользу, как заемщикам, так и банкам. Следует определить, что потребительское кредитование влияет на экономическую среду несколькими путями. Во - первых, займы физическим лицам, положительно сказываются на развитии реальной среды экономики, ведут к активизации спроса и, как следствие этого, к росту производства в ряде отраслей промышленности. Во - вторых, развитие потребительского кредитования влияет на преодоление социальной нестабильности. Одной из важных предпосылок достижения социальной стабильности является удовлетворение потребностей населения в жилье, ведь цены на рынке жилья неуклонно растут, а доходы населения практически не меняются и именно долгосрочное ипотечное кредитование позволит решить данные вопросы. Развитие этого вида кредитования в значительной степени зависит от законодательного обеспечения защиты прав кредиторов. До последнего времени отсутствие соответствующих гарантий практически исключало развитие ипотечного рынка: в таких условиях он был непредсказуемым, неурегулированным и высоко - рискованным. На определенном этапе это могло привести к кризису и дискредитации проверенных временем инструментов. Поэтому важность выбора правильного пути при формировании ипотечного законодательства трудно переоценить.

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

1. Гарипова З.Л., Белова А.А. Инфраструктура банковского потребительского кредитования // Финансы и кредит. - 2011. - № 42.
2. Ермаков С.Л., Малинкина Ю.А. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития // Финансы и кредит. - 2009. - № 21.
3. Ефимова М.С. Все о кредите для населения. - М.: Омега - Л, 2009. - 176 с.
4. Максutow Ю. Кредитные риски: угрозы и пути их нейтрализации // Аналитический банковский журнал. - 2009. - № 10. - с. 4.

© Байрам У.Р. Зикирияев С.И. 2016

**Камилова Э.Р.**

Ассистент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»  
ФГБОУ ВО «Казанский государственный аграрный университет»  
г. Казань, Российская Федерация

**Адиятуллина Н. Ф.**

Студентка ФГБОУ ВО «Казанский государственный аграрный университет»  
г. Казань, Российская Федерация

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ**

Реформирование аграрного сектора экономики России сопровождалось резким сокращением объемов производства сельскохозяйственной продукции, ослаблением материально - технической базы села, ухудшением уровня всех экономических

показателей. Непомерный рост диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства, ресурсопоставляющих и перерабатывающих отраслей промышленности неизбежно привел к снижению покупательной способности основной массы сельхозтоваропроизводителей на материально - технические ресурсы.

В связи с этим исследование проблем обеспеченности сельского хозяйства материально - техническими ресурсами и разработка экономических основ повышения эффективности их использования являются актуальными и заслуживают более пристального внимания [1 - 6].

Однако изменение организационно - экономических условий функционирования сельскохозяйственных организаций вызывает необходимость разработки конкретных рекомендаций по вопросам учета и эффективного использования материально - технической базы как ресурсной основы аграрного производства.

В сельском хозяйстве, также как и в других отраслях экономики, для осуществления деятельности используется труд людей и соответствующие средства производства, которые представляют собой материальную основу устойчивого процесса производства сельскохозяйственной продукции и по экономическим характеристикам относятся к категории материально - технических ресурсов.

Материально - технические ресурсы сельскохозяйственных организаций выступают элементом производственного процесса, представляющим собой совокупность средств производства, формирующих материальную основу продукта, и ресурсов особого рода, напрямую не входящих в состав конечной продукции, но обязательных к потреблению в процессе ее производства. Полное и своевременное обеспечение материально - техническими ресурсами является необходимым условием поддержания непрерывности процесса аграрного производства [2, 7, 9].

Аграрный сектор на современном этапе развития находится в глубоком кризисном состоянии, вызванном неэквивалентностью обмена между сельским хозяйством и другими отраслями экономики, удорожанием производственных ресурсов, ухудшением в целом экономической ситуации в стране и в мире. В этой связи очевидна необходимость интенсификации производственных процессов и рационального использования основных ресурсов, вовлеченных в процесс воспроизводства. При этом особую роль в воспроизводственном процессе и в обеспечении его устойчивого развития играет эффективное использование материально - технических ресурсов. [10, 11] Исследования показали, что повышение или понижение степени эффективности использования материально - технических ресурсов оказывает непосредственно водействие на важнейшие производственные и экономические показатели деятельности сельскохозяйственных организаций. Эффективность использования материально - технических ресурсов, в свою очередь, подвержена влиянию широкого круга факторов как внешнего характера (сложная экономическая ситуация в стране, инфляционные процессы, кредитная политика), так и внутреннего (многообразие особенностей сельскохозяйственного производства, качественные характеристики и себестоимость ресурсов, структура материально - технических ресурсов, технология производства, возможности самфинансирования воспроизводства, а также привлечения заемных источников).

К главным составляющим элементам материально - технических ресурсов относятся основные фонды с подразделением на активную и пассивную части и оборотные фонды в форме материальных ресурсов, классифицированных по их роли в производственном процессе, по их источнику и источникам формирования.

### **Список использованной литературы:**

1. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Методика формирования внутренней управленческой отчетности в сельскохозяйственной организации. // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2011. Т. 6. № 1 (19). С. 44 - 48.
2. Камилова Э.Р. Особенности оценки человеческого капитала в системе управленческого учета // В сборнике: Управление инновациями в современной науке Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 76 - 79.
3. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Камилова Э.Р. Развитие бухгалтерского учета социальных инициатив в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. №1. С. 25 - 29.
4. Клычова Г.С., Камилова Э.Р. Инновационный социальный капитал сельскохозяйственного предприятия как объект управления // Актуальные вопросы образования и науки. 2014. С. 85.
5. Камилова Э.Р., Гайнуллина А.И. Пути совершенствования учета основных средств // В сборнике: Экономическое развитие России: тенденции, перспективы сборник статей по материалам I Международной научно - практической студенческой конференции: в 4 томах. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2015. С. 125 - 127.
6. Камилова Э.Р., Колесник К.Д. Особенности учета аренды и лизинга новой техники в сельскохозяйственных организациях // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 1 - 1 (60). С. 145 - 148.
7. Камилова Э.Р., Матвеева К.А., Шайхутдинова Д.А. Экономическая эффективность использования основных средств организаций // Научный альманах. 2015. № 10 - 1 (12). С. 185 - 188.
8. Камилова Э.Р., Матрикова Л.В. Сущность концепции «Бережливое производство» и основы системы «5S» в организациях // В сборнике: Проблемы развития современной науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 100 - 103
9. Камилова Э.Р., Закирова В.В., Гирфанов С. Ф. Инновационный социальный капитал сельскохозяйственного предприятия // В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством сборник научных трудов по материалам III Международной научно - практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015. С. 49 - 50
10. Матвеева К.А., Хакимова Л.Ш. Инвентаризация материально - производственных запасов и отражение ее результатов на счетах бухгалтерского учета // В сборнике: Экономическое развитие России: тенденции, перспективы сборник статей по материалам I Международной научно - практической студенческой конференции: в 4 томах.

Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2015. С. 196 - 199.

11. Нуриева Р.И. Основные направления анализа эффективности государственных субсидий // В сборнике: Наука, образование, общество проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции. Тамбов, 2015. С. 70 - 71.

© Камилова Э.Р. 2016

**Камилова Э.Р.**

Ассистент Института экономики

**Габдрахманова Ч.Р.**

Студентка Института экономики

ФГБОУ ВО «Казанский государственный аграрный университет»

г. Казань, Российская Федерация

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Изменение учетной политики организации требует максимального сконцентрированного внимания и наличие большого опыта в сфере ведения бухгалтерского учета. Это можно объяснить многими причинами, во - первых, новая учетная политика будет функционировать в течение всего года; во - вторых, посредством учетной политики можно управлять финансовыми ресурсами организации; в - третьих, элементы учетной политики непосредственно оказывают влияние на формирование налоговых обязательств организации перед бюджетом, а в том числе и затрагивают порядок исчисления налогов. [1 - 4] Таким образом, совершенствование учетной политики – это процесс изменения действующей учетной политики предприятия с целью снижения налоговой нагрузки и налоговых рисков, а также формирования приемлемого финансового результата.

При совершенствовании учетной политики целесообразно привлекать квалифицированных специалистов, способные оказать консультационные услуги по решению поставленных задач. При создании учетной политики необходимо утвердить рабочий план счетов. [5 - 7] Организация может разработать для себя оптимально удобный план синтетических и аналитических счетов и субсчетов. Для учета специфических операций предприятия может, с согласия Минфина РФ, вводить в рабочий план счетов учета дополнительные синтетические счета, используя свободные номера счетов. Это в какой - то степени облегчит работу бухгалтерии при каких - либо особенностях деятельности предприятия.

Первичная документация немаловажную роль играет в организации бухгалтерского учета. Формы первичных учетных документов могут разрабатываться предприятием самостоятельно в соответствии с требованиями, чтобы оформить фактов хозяйственной деятельности, по которым не предусмотрены типовые формы. Формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности отражаются в учетной политике как необходимы для



внутренних пользователей в целях принятия управленческих решений, так и для контроля за хозяйственной деятельностью предприятия.

Также необходимо акцентировать внимание на сроки и порядок проведения инвентаризации. Если она проводится редко, то это приведет к существенному снижению уровня контроля, росту фактов хищения товарно - материальными ценностями и т.д. [8] А слишком частое – к снижению производительности труда, так как работники бухгалтерии будут отвлекаться от основной работы. Осуществление деятельности по подготовке и совершенствованию учетной политики необходимо реализовывать планомерно в течение всего года. Также важно проводить постоянный мониторинг изменений в функционировании предприятия и законодательстве.

Учетная политика организации должна применяться последовательно из года в год, изменения в ней могут быть связано с изменениями закона, либо с изменениями условия деятельности предприятия.

Таким образом, совершенствование учетной политики предприятия дает возможность обеспечить эффективное взаимодействие всех структур, принимающие участие в учетном процессе, и появляется возможность снизить затраты, такие как время, труд, материалы. Учетная политика оказывать влияние на возможность реализации определенных функций бухгалтерского учета, степень достоверности отчетности и эффективность финансового управления предприятием.

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

1. Камилова Э.Р., Габдрахманова Ч.Р. Принципы допущения бухгалтерского учета при формировании учетной политики организации // В сборнике: Современные научные исследования: теоретический и практический аспект Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 49 - 52.
2. Камилова Э.Р., Камилова Д.Р. Внутрифирменные стандарты аудита, как инструмент деятельности аудиторских фирм // В сборнике: Новые информационные технологии в науке сборник статей Международной научно - практической конференции: в 2х частях. 2016. С. 45 - 47
3. Камилова Э.Р. Формат социальной отчетности сельскохозяйственной организации // Современные аспекты экономики. 2015. № 3 (211). С. 114 - 117.
4. Камилова Э.Р. Методика проведения внутреннего социального аудита // Современные аспекты экономики. 2015. № 10 (218). С. 29 - 32.
5. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Камилова Э.Р. Развитие бухгалтерского учета социальных инициатив в сельскохозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2015. Т. 10. № 1. С. 25 - 29.
6. Камилова Э.Р. Цели, задачи и источники информации социального аудита // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 1 - 1 (60). С. 143 - 145.
7. Клычова Г.С., Камилова Э.Р. Инновационный социальный капитал сельскохозяйственного предприятия как объект управления // В сборнике: Актуальные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 85 - 87.

8. Камилова Э.Р., Шакирова З.Н. Экономическая сущность человеческого капитала // Научный альманах. 2015. № 10 - 1 (12). С. 182 - 184.

© Камилова Э.Р., 2016

© Габдрахманова Ч.Р., 2016

**Камилова Э.Р.**

Ассистент Институт экономики

**Габдрахманова Ч.Р.**

Студентка Институт экономики

ФГБОУ ВО «Казанский государственный аграрный университет»

г. Казань, Российская Федерация

## **АУДИТ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Одна из важных областей аудита является проверка учетной политики предприятия. Цель аудиторской проверки учетной политики является, во - первых, подтверждение факта наличия утвержденной учетной политики и отражение в ней способов ведения учета предприятия; во - вторых, оценка правильности и эффективности выбранных методов и форм, регламентирующих организационные и методические основы бухгалтерского учета и налогообложения.

Зная учетную политику, аудитор может разработать эффективные методы проверки. В связи с этим, учетная политика предприятия является предметом проверок на всех стадиях аудита бухгалтерской финансовой отчетности. Учетная политика предприятия – это принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

В широкий спектр объектов учетной политики включаются ее составные части, а также ее слагаемые. Они включают в себя организационные и методические разделы бухгалтерского учета и положения учетной политики для целей налогообложения.

При проверке учетной политики, аудитором должен быть рассмотрены документы, которые определяют ее. К ним относятся: приказ об учетной политики предприятия, рабочий план счетов, список утвержденных форм первичных документов и внутренних форм бухгалтерской документации, правило документооборота и технологии обработки бухгалтерской информации, а также утвержденные методики учета отдельных показателей и другие приложения к приказу об учетной политике. После изучения предоставленную информацию, нужно также оценить отношение руководства к формированию и реализации учетной политики. [1,2] Поскольку существование вышеупомянутых документов не могут в полностью указывать использование учетной политики в управлении предприятия.

Аудитор при проверки учетной политики должен следить за соблюдением следующих допущений бухгалтерского учета: имущественная обособленность; непрерывность деятельности предприятия; временная определенность фактов хозяйственной деятельности; последовательность ее применения. Аудитор проверяет организованность работы

бухгалтерии: должностные инструкции сотрудников, график представления основных документов для отчетности, соблюдение графиков выполнения обязанностей.

Проверяя соблюдение учетной политики, проверяющий должен обратить особое внимание на его постоянство в течение относительно длительного периода времени, по крайней мере, в течение нескольких отчетных периодов. Если предприятие по тем или иным причинам, решило изменить учетную политику, оно должно провести инвентаризацию активов, по которым изменяется оценка или возможность погашения их стоимости, определить разницу и его отражение в бухгалтерском учете. [3] Все это также должно быть закреплено приказом директора. Аудитор проверяет данный документ, высказывает свое мнение о его обоснованности и соответствии.

При оценке полноты и правильности выбора учетной политики, необходимо проверить, есть ли возможность выбрать решение, или методологии, будь она в бухгалтерских правил, не противоречащих действующему законодательству выбранных методов. Практика проверок показывают, что не всегда выбранные методы учета применяются для всех подразделений организации. Есть случаи, когда на предприятии учетная политика не рассматривается в течение длительного времени, хотя уставы и инструкции по учету за это время произошли значительные изменения.

В заключение, аудитор должен оценить методы учета, используемые в плане их влияния на формирование полной и достоверной отчетности объективно описывающей свойства и финансовое положение компании. [4] Если выявленные недостатки в разработке и реализации политики в области учета, по мнению проверяющего, искажают реальную деятельность, он должен воздерживаться от безоговорочно положительного заключения.

Эффективность учетной политики определяется тем, насколько удалось достичь цели, для которой он был разработан и реализован.

### **Список использованной литературы:**

1. Камилова Э.Р., Габдрахманова Ч.Р. Принципы допущения бухгалтерского учета при формировании учетной политики организации // В сборнике: Современные научные исследования: теоретический и практический аспект Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 49 - 52.
2. Камилова Э.Р., Камилова Д.Р. Внутрифирменные стандарты аудита, как инструмент деятельности аудиторских фирм // В сборнике: Новые информационные технологии в науке сборник статей Международной научно - практической конференции: в 2х частях. 2016. С. 45 - 47
3. Камилова Э.Р., Яруллина Л.И. Планирование социального аудита // В сборнике: Результаты научных исследований Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 57 - 60.
4. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Клычова А.С. Организация учета в пушном звероводстве согласно МСФО // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2012. Т. 7. № 4 (26). С. 42 - 46

© Камилова Э.Р., 2016  
© Габдрахманова Ч.Р., 2016

## САМОМЕНЕДЖМЕНТ В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ

Умение управлять людьми было важным фактором во все времена, но самое сложная проблема для человека, как утверждают психологи, и показывает опыт становления известных личностей - это управление самим собой. В наше время - это качество не перестает быть актуальным. Переход от командно - административной системе управления к рыночной, с ее конкурентной борьбой, требует совершенно других методов принятия решений, соответственно и управленцев, умеющих действовать нестандартно. Поэтому наиболее актуальным является самоменеджмент позволяющий решить данную проблему. Так, самоменеджмент - это наука и искусство по эффективному использованию базовых ресурсов личности (время, активность, платежеспособность, образованность).

Следовательно, основная цель самоменеджмента состоит в том, чтобы наилучшим образом использовать собственные возможности, сознательно управлять течением своей жизни (уметь самоопределяться), преодолевать внешние обстоятельства как на работе, так и в личной жизни. Каждый день решение разного рода задач и проблем можно представить в виде ряда различных функций, которые находятся в определенной зависимости между собой и осуществляются в определенной последовательности [1].

Аналогичный процесс самоменеджмента может быть выражен как, своего рода, «круг правил», четко демонстрирующий связи между отдельными функциями персонального менеджмента. Для того, чтобы овладеть системой самоменеджмента, существуют разные методики планирования времени и принятия решений [2].

Так, Метод «Альпы» включает в себя пять стадий, который представляет собой не что иное как ведение дневника времени, который представляет собой синхронно календарь-памятку, личный дневник, записную книжку, инструмент планирования, справочник, абонементную книжку, картотеку идей и инструмент контроля.

Применение принципа Парето (соотношение 80:20) основано на том, что если все рабочие функции разглядывать с точки зрения их эффективности, то получится, что 80 % итоговых результатов достигается за 20 % затраченного времени, тогда как остальные 20 % итога «поглощают» 80 % рабочего времени.

Установление приоритетов с помощью анализа АБВ включает в себя три обоснованности:

1. Важные задачи (категория А) занимают около 15 % количества всех задач и дел, которыми занят менеджер. Авторитетность этих задач (в смысле вклада в достижение цели) составляет, однако, примерно 65 % ;
2. На важные задачи (категория Б) приходится в среднем общего числа и также 20 % значимости задач и для руководителя;

3. Не важные, несущественные задачи (категория В) составляет 65 % общего числа задач, но имеют незначительную часть – около 15 % в общей «стоимости» всех дел, которые нужно сделать. Нельзя забывать, что оценка приоритетов – важное правило продуктивной технической работы. Нужно уяснить, что всегда надо начинать с самых важных дел, потому что не все можно сделать и не все нужно сделать.

Согласно по принципу Эйзенхауэра все дела можно разделить по важности дела и срочности.

В самом человеке заложено все самое необходимое для того, чтобы жить, совершенствоваться, помогать себе самому и справляться со своими проблемами. Умение ладить с людьми - это менеджмент, умение ладить со временем – самоменеджмент. Причем качество последнего определяет эффективность первого. Персональным менеджментом называют последовательное и целесообразное использование испытанных методов работы в повседневной практике, для того, чтобы оптимально и со смыслом использовать свое время [3]. Управление временем – вещь достаточно индивидуальная, личная. Научиться управлять временем – задача непростая, ведь власть над временем дается только в непрерывной борьбе с «расточителями времени». Приемы управление временем дают возможность управлять своей жизнью. Особенность современного взгляда на руководителя как лидера коллектива состоит в том, что он рассматривается как носитель инновационной организационной культуры, как основной инициатор последовательных изменений в организации. Важнейшие черты современного руководителя: профессионализм, способность вести за собой коллектив, стремление создавать и поддерживать хороший психологический климат невозможно без работы над собой, без самоменеджмента [4].

Таким образом, рационализация личной работы менеджера позволяет повысить эффективность его деятельности, создает предпосылки для успешного руководства коллективом.

#### **Список использованных источников**

1. Коломыц О.Н., Попова Л.Н. Приоритетные направления кадровой политики // Научные труды SWorld. – 2008. – Т.5. - №3. – С. 27 - 29.

2. Платонова Ю.С., Прохорова В.В. Современные тенденции и перспективы развития человеческого капитала региона (на примере Краснодарского края) // Сборник научных статей факультета экономики, управления и бизнеса ФГБОУ ВПО «КубГТУ». Краснодар, 2015. С. 179 - 181.

3. Шумахова Л.О., Кобозева Е.М. Роль человеческого фактора в антикризисном управлении организацией // Материалы XVI Межвузовской научно - практической конференции "Наука и знание" в рамках исследовательской темы "Инновационные подходы к решению практических профессиональных задач по формированию конкурентоспособных специалистов". - 2014. - С. 191 - 195.

4. Агафонова Е.В., Кобозева Е.М. Человеческий капитал как фактор создания эффективной экономики // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 2 - 1 (66). С. 88 - 90.

© Трухановец В.А., Кобозева Е.М., 2016

**Концевич Г.Е.**, к. соц.н., доцент кафедры ЭУП  
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ «СКФУ»  
г. Пятигорск, Российская Федерация  
**Эшназаров Ш.Н.**, студент 2 курса  
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ «СКФУ»  
г. Пятигорск, Российская Федерация

## **К ВОПРОСУ О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ «УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОМ» И «УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ»**

Современный рубеж общественно - экономического развития Российской Федерации характеризуется сменой парадигмы экономически индустриального развития, а следовательно, конфигурацией целевых мишеней, задач и известных методик управления. Одной из главных подсистем управления является подсистема управления трудом [1]. Несмотря на нередкое использование в научной литературе данного термина, само его содержание трактуется по - разному [2].

Так, авторы монографии [5] выделяют узкий предмет управления трудом: отношения между людьми по поводу участия в общественном труде; развитие человека и трудовых коллективов, расширенное воспроизводство рабочей силы; процесс труда как целесообразной деятельности.

В качестве подсистем управления трудом выделяются: формирование, подготовка и распределение трудовых ресурсов; производительность труда; характер труда; содержание и условия труда; кооперация, разделение и перемена труда; оплата труда по его количеству, качеству, мера труда [4].

По нашему мнению, принципиально эта схема не отличается от точки зрения авторов справочного пособия «Управление трудовыми ресурсами» [7] которые, анализируя систему управления трудовыми ресурсами, перечисляют в качестве предмета подсистемы воспроизводства рабочей силы: формирование, распределение и использование. По существу, аналогичного взгляда придерживаются М. Мескон и Н. Альберт, дающие развернутую и детализированную характеристику управления трудовыми ресурсами [5].

Л.А. Еловигов считает, что «управление трудом идентично управлению рабочей силой» и включает в себя "деятельность людей по регулированию процесса формирования, распределения и использования рабочей силы» [3].

На наш взгляд, подобные взгляды связаны с недостаточной разработанностью категориального аппарата [8,10]. Различный логический подтекст, вкладываемый креативными учеными в данные точки зрения, приводит к взаимному недопониманию.

Так, под трудовыми ресурсами обычно понимается часть населения страны, обладающая физическим развитием и умственными способностями, необходимыми для работы в народном хозяйстве. Это категория, раскрывающая такие системообразующие признаки населения, как: пол, возраст, трудоспособность, форму занятости и др.

Понятие «управление трудом» по нашему мнению, не может быть сведено к управлению трудовыми ресурсами и рабочей силой ввиду следующих принципиальных возражений:

- помимо рабочей силы процесс труда предполагает и наличие других элементов - предмета труда и средства труда. В этом смысле управление трудом должно быть шире управления рабочей силой и трудовыми ресурсами;

- процесс труда осуществляется только при соединении рабочей силы со средствами производства, и, следовательно, управление трудом в этом смысле уже рассмотренных выше понятий.

Таким образом, термины «управление трудом» и «управление трудовыми ресурсами» - нетождественные, хотя и сходные в части употребления рабочей силы [9]. На основании вышеизложенного представляется возможным определить в качестве цели управления трудом достижение максимально эффективного использования трудового потенциала как организации в целом, так и отдельного работника.

### Список использованной литературы

1. Актуальные проблемы управления персоналом в современных организациях (на примере организаций Северо - Кавказского федерального округа). – Пятигорск, 2013.
2. Егиазарова Е.Я. Цели, функции и этапы управления человеческими ресурсами / Е.Я. Егиазарова, Г.Е. Концевич // Экономика и социум. 2014. № 2 - 2 (11). С. 8 - 13.
3. Еловигов Л.А. Управление трудом. Омск: ОмГУ, 1988.
4. Коргова М.А. Кадровый менеджмент: учебное пособие / М.А. Коргова. - Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации. Москва, 2004.
5. Мескон М., Альберт Н., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело ЛТД, 1994.
6. Система управления трудом в развитом социалистическом обществе. М.: Экономика, 1983.
7. Управление трудовыми ресурсами: справочное пособие / Апостолов О.П., Бляхман Л.С., Гендлер Г.Х. и др. М.: Экономика, 1987.
8. Чистова М.В. Моделирование и управление устойчивостью регионального рынка труда: автореф. дисс...канд. экон. наук / М.В. Чистова. – Санкт - Петербургский университет экономики и финансов. Санкт - Петербург, 2008.
9. Чистова М.В. Особенности управления сферой труда и занятости на муниципальном уровне / М.В. Чистова // В сборнике: Университетские чтения - 2009 Материалы научно - методических чтений. Ответственный редактор З.А. Заврумов. 2009. С. 212 - 219.
10. Чистова М.В. Моделирование и управление региональным рынком труда / М.В. Чистова. Монография / Пятигорск, 2011.

© Концевич Г.Е., Эшназаров Ш.Н. 2016

**Концевич Г.Е.**, к. соц.н., доцент кафедры ЭУП  
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ «СКФУ»  
г. Пятигорск, Российская Федерация

**Хапаева З.И.**, студентка 2 курса группы П - МЕН - б - о - 141  
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ «СКФУ»  
г. Пятигорск, Российская Федерация

**Зульфугаров О. Ш. оглы**, студент 2 курса группы П - МЕН - б - о - 141  
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ «СКФУ»  
г. Пятигорск, Российская Федерация

## МЕТОДЫ 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.

Очевидно, что инвестиционная привлекательность предприятия будет различно определяться для каждой группы инвесторов. Все инвесторы подразделяются на две группы: кредиторы, заинтересованные в получении текущих доходов в форме процентов, и участники бизнеса (владельцы доли в бизнесе), заинтересованные в получении дохода от роста стоимости компании.

Инвестиционная привлекательность предприятия для каждой из групп инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Уровень дохода, в свою очередь, обусловлен уровнем рисков невозврата капитала и неполучения дохода на капитал [3]. В соответствии с этими критериями инвесторы определяют требования, предъявляемые к предприятиям при инвестировании. Инвестор выдвигает различные требования к предприятию при принятии решения об инвестировании. При этом опыт показывает, что предприятия достаточно часто не соответствуют перечисленным требованиям инвестора [1].

Следует также отметить, что единого метода определения инвестиционной привлекательности компании не существует [4]. К каждому предприятию необходимо подбирать индивидуальный подход. Однако, среди наиболее распространенных, отметим следующие:

1) способ дисконтирования валютных потоков. Данный метод базируется на гипотезе, что цену, которую согласен уплатить инвестор, возможно спрогнозировать с учетом инфляционных ожиданий. Данный метод весьма неплох и мгновенно позволяет определить возможности компании. Однако, недостатком метода является то, что рассчитанным показателем возможно воспользоваться только в кратчайший период, так как регулярно изменяется степень спроса в рынке, его конъюнктура, законы, увеличиваются стоимости [5]. Зачастую такого рода метод применяют с целью установления наилучшего проекта из нескольких;

2) нормативно - правовой подход представляет собой анализ конкретных документов деятельности фирмы, в качестве которых может стать бухгалтерская и финансовая отчетность компании за минувшие годы функционирования [6]. Далее на основании расчета целого набора финансовых коэффициентов возможно установить инвестиционную привлекательность компании. Однако, данный метод является своеобразным инструментом определения возможного банкротства компании, но никак не инвестиционной привлекательности;

3) анализ внутренних и внешних факторов среды, который основан на экспертном методе [2]. Положительным фактором является исследование инвестиционной привлекательности компании с учетом внутренних и внешних факторов, однако метод является достаточно дорогостоящим и, кроме того, факторы могут подбираться и анализироваться на основе проведения анкетирования, выборочных опросов, что, в свою очередь, предоставляет достаточно расплывчатую оценку инвестиционной привлекательности предприятия.



### Список использованной литературы

1. Демина Н.В. Управление системой сбыта продукции на современном предприятии / Н.В. Демина, А.О. Лысенкова // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 4 - 1 (75). С. 70 - 72.
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 Адыгейского 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., Хапаева З.И., О.Ш. оглы Зульфугаров 2016

**Красковский В.А.**

студент 3 курса

экономический факультет

НГУЭУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

### СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ПРИМЕРЕ БЮДЖЕТОВ ЕКАТЕРИНБУРГА И НОВОСИБИРСКА

Часто граждане, неудовлетворенные какими - либо аспектами деятельности органов местного самоуправления проводят сравнение с другими городами, приводя примеры более удачного, на их взгляд, жизнеустройства. Однако, подобные сравнения некорректны по ряду причин: это и большая разница в численности населения, и сильный разрыв бюджетов городов, различные статусы городов и их географическое положение. Особенно внимательно следует проводить сравнение в условиях финансового кризиса, который далеко неоднозначно повлиял на состояние развития различных городов РФ [3].

Для объективности сравнения необходимо выбрать города, максимально похожие по своим экономическим, географическим и социальным характеристикам. В качестве таких городов предлагается выбрать Екатеринбург и Новосибирск.

*Екатеринбург* – административный центр Свердловской области, крупный административный, культурный, научный и промышленный центра Урала. Крупнейший транспортно - логистический узел в Уральском регионе. Является административным центром Уральского федерального округа, население по состоянию на начало 2016 года – 1477350 человек. Занимает четвёртое место в России по численности населения, после Москвы, Санкт - Петербурга и Новосибирска. Административное деление – 7 городских районов.

*Новосибирск* – административный центр Новосибирской области, является крупнейшим научным, культурным, административным, промышленным и транспортным центром, как Сибири, так и федерального уровня. Является административным центром Сибирского федерального округа. Население города на начало 2016 года – 15834138 человек. Занимает третье место в стране по численности населения, после Москвы и Санкт - Петербурга, самое большое муниципальное образование России. Административное деление – 10 городских районов.

Исходя из представленных кратких характеристик, можно сделать вывод о том, что эти города подходят для сравнения.

Сравнение доходов, расходов и дефицитов бюджетов будет представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели бюджетов Екатеринбурга и Новосибирска (млн. рублей)

		Екатеринбург	Новосибирск
2016	доход	33275	33820
	расход	33575	34820
	дефицит	300	1000
2017 (проект)	доход	33047	34140
	расход	33961	34140
	дефицит	914	0
2018 (проект)	доход	30661	34740
	расход	32295	34740
	дефицит	1634	0

Исходя из представленной таблицы, можно сделать вывод о том, что в Новосибирске доходы выше, чем в Екатеринбурге, однако, вместе с этим вызывает опасения представленный в проектах на 2017 - 2018 годы показатель дефицита бюджета Новосибирска. Крайне маловероятно, что бюджет будет полностью сбалансированным и бездефицитным. В отличие от новосибирского, бюджет г. Екатеринбурга выглядит более реалистичным. Складывается впечатление, что екатеринбургские депутаты являются реалистами и не пытаются иллюзии по поводу дальнейшей сбалансированности бюджета. Даже наоборот – дефицит с каждым годом будет всё увеличиваться.

Следующим, немаловажным показателем являются источники доходов бюджетов двух городов, которые будут далее представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение доходов бюджетов Екатеринбурга и Новосибирска (млн. рублей)

		Екатеринбург	Новосибирск
2016	Налоговые	10411	16195
	Неналоговые	7354	6076

	Безвозмездные поступления	15510	11551
2017 (проект)	Налоговые	10742	17000
	Неналоговые	7174	5917
	Безвозмездные поступления	15131	11227
2018 (проект)	Налоговые	11849	17635
	Неналоговые	7595	5888
	Безвозмездные поступления	13488	11221

Из представленной таблицы видно, что в Екатеринбурге основной источник доходов – безвозмездные поступления, тогда как в Новосибирске – налоговые поступления. Неналоговые поступления в обоих городах также различаются, в Екатеринбурге их суммы выше примерно на 2000 млн. рублей, в сравнении с Новосибирском.

Пожалуй, основным показателем, по которому лучше всего сравнивать бюджеты являются расходы. В таблице 3 представлена структура расходов двух городов.

Таблица 3 – Структура расходов бюджетов Екатеринбурга и Новосибирска за 2016 год (проценты)

	Екатеринбург	Новосибирск
Общегосударственные вопросы	7,7	8,2
Национальная экономика	18,7	10,5
Образование	50,7	59,3
ЖКХ	5,04	5,8
Социальная политика	10,8	6,2
Культура, кинематография	2,8	3,1
Физическая культура, спорт	1	2,1
СМИ	0,16	0,26
Обслуживание долга	0	3,9
Национальная безопасность	0,4	0,5
Охрана окружающей среды	0,5	0,02

Согласно данным таблицы 3 можно сделать следующие выводы о том, что оба бюджета социально ориентированы. Основные статьи расходов – образование, а так же национальная экономика и общегосударственные вопросы. Самыми невостребованными статьями являются: расходы на СМИ, национальная безопасность и охрана окружающей среды. На 2016 год в екатеринбургский бюджет не заложены средства на обслуживание долга, в отличие от Новосибирска, где от общего количества расходов на данную статью приходится 3,9 % . Следует заметить, что основную долю расходов бюджета города Новосибирска занимают программные расходы. Программный бюджет предполагает

обеспечение финансовыми ресурсами утвержденных программ не по нормативам затрат, а исходя из ожидаемого результата [4].

Таким образом, по итогам данных таблиц можно сделать вывод о том, что бюджеты городов Екатеринбург и Новосибирска в целом похожи, но имеют различия, связанные с местными особенностями. Эти различия объясняются стратегиями развития городов, неодинаковой структурой поступления доходов и т.д.

Оба бюджета являются социально ориентированными, а наиболее незначительные суммы выделяются на такие немаловажные статьи как охрана окружающей среды и ЖКХ. Обои муниципалитетам следовало бы принять поправки по этим статьям и увеличить количество выделяемых средств по данным направлениям.

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

1. Решение Екатеринбургской городской Думы от 22.12.2015 N 60 / 44 «О бюджете муниципального образования «город Екатеринбург» на 2016 год» [Электронный ресурс] URL: <http://xn--90agdd5d8c.xn--80acgfbsl1azdqr.xn--p1ai/about/acts>;
2. Решение Совета депутатов города Новосибирска от 23.12.2015 № 115 «О бюджете города Новосибирска на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов» [Электронный документ] URL: [http://novo-sibirsk.ru/upload/iblock/43e/2015\\_res\\_115.pdf](http://novo-sibirsk.ru/upload/iblock/43e/2015_res_115.pdf).
3. Бородина Ю.Б., Савельева Ю.В., Федосова Т.С. Экономический рост Российской Федерации: финансовый аспект // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2014. № 2 (9). С. 42 - 49.
4. Савельева Ю.В. Переход к программному бюджету: результаты и перспективы развития // Проблемы экономической науки и практики. Сборник научных трудов, под ред. С.А. Филатова; Новосиб. гос. ун - т экономики и управления. Новосибирск, 2015. С.194 - 197  
© Красковский В.А., 2016

**Крисанкова К. А.**

студентка 3 курса  
экономического факультета  
НГУЭУ,  
г. Новосибирск, Российская Федерация

#### **АНАЛИЗ АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА НА 2016 ГОД**

На определенном этапе экономического развития нашего государства стало очевидным, что страна постепенно входит в состояние кризиса. Экономическая нестабильность потребовала от властей определённых действий. Помимо внедрения системы программного бюджетирования, призванного повысить эффективность бюджетных расходов [2] было введено понятие «антикризисные меры» и «антикризисный план». Особенностью плана антикризисного управления, является разработка специфических мероприятий, отличных от тех, которые используются в целях хозяйственного регулирования в условиях стабильности экономики. В данной статье перед нами стоит

задача проанализировать антикризисный план на 2016 год и оценить реальность его выполнения.

Итак, антикризисный план представляет собой комплекс мероприятий, направленных на финансовое оздоровление национальной экономики и вывода страны из кризисной ситуации. Антикризисный план мероприятий должен содержать подробный перечень взаимосвязанных действий. При этом по каждому необходимо предоставить следующие сведения:

- продолжительность, которая указывается обычно в неделях от момента начала реализации;
- объём финансирования мероприятий;
- промежуточный и итоговый результат реализации;
- характеристику организационной структуры, ответственной за воплощение схемы;
- условия реализации элементов программы.

В Российской Федерации антикризисный план разрабатывается Министерством экономического развития РФ, а утверждается Председателем правительства РФ.

Действующий антикризисный план мероприятий был утверждён 1 марта 2016 года. Общий объём антикризисного пакета составляет 685 млрд. руб., что существенно меньше, чем озвучивалось изначально. Из них 462 млрд. руб. финансируется за счет средств федерального бюджета (это значит, что не возникает потребности в дополнительных государственных расходах, а ресурсы просто перераспределяются); 158 млрд. руб. обусловлены дополнительными источниками финансирования, которыми выступают антикризисный фонд Правительства РФ (120 млрд. руб.) и антикризисный фонд Президента РФ (130 млрд. руб.). Остаток, составляющий 65 млрд. руб., будет профинансирован за счет индивидуальных решений.

Какова структура плана? Всего антикризисный план на 2016 год содержит 120 пунктов. Из них 48 мероприятий заявлены в первой части плана, которая называется «Неотложные мероприятия, направленные на стабилизацию социально - экономической ситуации». Это оперативные меры, связанные с раздачей и перераспределением бюджетных денег. Первая часть финансируется из средств федерального бюджета, антикризисного фонда Правительства и остатков, не использованных ведомствами в прошлом году, - всего таким образом зарезервировано 250 млрд. руб. Следует отметить, что по значительной части пунктов плана (второй этап индексации пенсий до уровня фактической инфляции прошлого года, дополнительные выплаты из материнского капитала нуждающимся семьям и т.д.) финансирование не определено и поставлено в зависимость от ситуации в экономике по итогам первого полугодия - если будут дополнительные доходы.

Вторая часть плана «Структурные меры, направленные на обеспечение устойчивого социально - экономического развития» содержит 72 меры. Они не требуют финансирования и посвящены созданию более благоприятной регуляторной среды для бизнеса. Это внедрение риск - ориентированного подхода при проверках бизнеса, расширение оснований для применения наказаний, не связанных с лишением свободы за преступления в сфере предпринимательства, и многое другое.

Таким образом, в общей сложности из 120 заявленных мероприятий на данный момент лишь для 27 определены объёмы финансирования. Для оставшихся мероприятий объёмы финансирования предполагается определить лишь после первого полугодия.

Каковы крупнейшие статьи расходов антикризисного плана? Из общего объема антикризисного плана в 685 млрд руб. 310 млрд руб. зарезервированы на предоставление бюджетных кредитов регионам. Ведь наличие эффективной и реально действующей системы межбюджетных отношений является одним из важнейших условий укрепления территориальной целостности государств с федеративным устройством [4]. Эти средства позволяют покрывать постоянный дефицит субъектов РФ[3] и, по сути, во многом идут на рефинансирование. На втором месте находится поддержка автомобильной отрасли (138 млрд. руб.). Также крупнейшими статьями расходов являются поддержка малого и среднего бизнеса (45 млрд. руб.), программы создания новых рабочих мест в регионах (25 млрд. руб.), докапитализация фонда развития промышленности (20 млрд. руб.) и т.д.[1] Кроме того, отдельная роль в антикризисном плане отводится поддержке моногородов, стимулированию несырьевого экспорта и развитию внутреннего туризма. Несмотря на то, что объем экономических антикризисных расходов практически равен плану предыдущего года, создается впечатление, что данные расходы теперь более концентрированы, что может увеличивать их эффективность.

Отметив основные направления антикризисных мер и механизмы их реализации, зададимся главным вопросом: реально ли претворить антикризисный план на 2016 год в жизнь? Ввиду нестабильной экономической ситуации в нашей стране, а также отсутствия достаточного опыта реализации антикризисного плана, ничего конкретного по результатам его исполнения в 2016 году сказать нельзя. Мы можем проанализировать опыт выполнения антикризисного плана в 2015 году. По заключению Счетной палаты РФ получены следующие результаты: антикризисный план на 2015 год состоял из 60 пунктов. Из них было выполнено всего 38 на уровне принятия нормативных правовых актов, а по факту — всего 17. Если рассматривать план с точки зрения практической реализации, то выполнено 17 пунктов, частично исполнен 21 пункт, а не выполнено 22 пункта. Таким образом, невыполнение антикризисного плана составило 37 %. На борьбу с экономическим спадом было направлено более 2 трлн. руб., но больше трети из этих денег не использовались. Не следует забывать, что антикризисный план 2015 года состоял всего из 60 пунктов, антикризисный план 2016 года содержит 120 пунктов. Возможно? это связано с конкретизацией и детализацией антикризисных мер. В противном случае реализация плана вызывает большие сомнения. Напомним, что на сегодняшний день и до конца первого полугодия финансирование определено лишь для 27 мер, где найдут средства для осуществления антикризисных мер, оставленных на второе полугодие, и как эти меры успеют реализовать за шесть месяцев – один большой вопрос.

Исходя из всего вышесказанного, на наш взгляд, очевидно, что разработанный на 2016 год антикризисный план далёк от совершенства, а вероятность его полной реализации крайне мала. Для повышения эффективности антикризисного плана и получения положительной отдачи от его реализации для национальной экономики мы предлагаем следующие преобразования:

Во - первых, необходимо конкретизировать антикризисные меры и разработать определённый механизм распределения денежных средств на них.

Во - вторых, необходимо разработать методическую базу, которая установила бы определённые критерии составления, реализации, мониторинга и оценки качества выполнения антикризисного плана.

### Список использованной литературы

1. План действий Правительства Российской Федерации, направленных на обеспечение стабильного социально - экономического развития Российской Федерации в 2016 году / Официальный сайт Правительства Российской Федерации: [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://government.ru/media/files/X6NrRVuOjji1ALG5ZoCbVm5G3IQ0lCkh.pdf>
2. Савельева Ю.В. Переход к программному бюджету: результаты и перспективы развития // Проблемы экономической науки и практики. Сборник научных трудов, под ред. С.А. Филатова; Новосиб.гос.ун - т экономики и управления. Новосибирск, 2015. С.194 - 197
3. Савельева Ю.В., Савельева М.Ю. Концепция программного бюджетирования: проблемы и перспективы внедрения // Управление экономическими системами: электронный журнал. 2014. №11 (71).С.33.
4. Савельева М.Ю, Савельева Ю.В. Проблемы и направления совершенствования системы межбюджетных отношений в РФ / Вызовы современного мира: сборник докладов Международной научно - практической конференции (24 - 25 сентября 2013 г.). – Новосибирск: НГУЭУ, 2013.

© Крисанкова К. А., 2016

**Куклина И.П.,**

студентка 3 курса

специальности экономическая безопасность  
института менеджмента и экономики ЮГУ,  
г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

### НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В РОССИИ И РИСКИ, ХАРАКТЕРНЫЕ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Нефтепереработка в России является частью нефтяной промышленности, основной отрасли страны. Рассмотрим ее структуру и динамику за 2013 - 2015 года.

Данные о переработке нефти за рассматриваемый период представлены в таблице 1, также были добавлены ожидаемые данные по 2016 году.

Таблица 1. Анализ нефтепереработки в 2013 - 2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	Темп прироста к 2013, %	2015 г.	Темп прироста к 2014, %	2016 г. (ожидание)	Темп прироста к 2015, %
Нефтепереработка всего, млн. т.	274,5	288,9	5,2	282,4	- 2,2	280	- 0,8
Бензин, млн. т.	38,7	38,3	- 1	39,2	2,3	-	-
Дизельное топливо, млн. т.	72	77,3	7,4	76,1	- 1,6	-	-
Мазут, млн. т.	76,9	78,4	2	71	- 9,4	-	-

Авиакеросин, млн. т.	10,4	10,9	4,8	9,6	- 11,9	-	-
-------------------------	------	------	-----	-----	--------	---	---

Также, для наглядности, представлены более ранние данные за 2006 - 2015 года в виде графиков.



Рисунок 1. Переработка нефти за 2006 - 2015 гг.

На основании данных таблицы и графика, можно сделать вывод о положительной тенденции нефтепереработки за рассматриваемые года, за исключением 2015 года. Причинами снижения переработки в этом году было обусловлено 2 факторами: увеличением средней глубины переработки нефти (до 74,2 % +1,9 процентных пункта к 2014 г.) и оптимизацией объемов первичной переработки сырья при одновременном поддержании уровней и повышении качества производимых моторных топлив. Ниже представлены графики отдельно по каждому из рассматриваемых видов нефтепродуктов.



Рисунок 2. Производство бензина в 2006 - 2013 гг.

Относительно производства бензина не было выявлено определённой тенденции, но при этом значения за последние 4 года находятся в пределе от 38 до 39 млн. т., в процентном соотношении изменения не превышают 2,3 %. В 2015 году было отпущено на внутренний рынок 34,6 млн. т., что составляет большую долю произведенного бензина.





Рисунок 3. Производство дизельного топлива в 2006 - 2015 гг.

Производство дизельного топлива, также, как и нефтепереработка, увеличивается с каждым годом, за исключением 2015. Поставка на внутренний рынок в 2015 составило 31,2 млн. т., то есть большая часть данного топлива отправляется на экспорт в другие страны.



Рисунок 4. Производство мазута за 2006 - 2013 гг.

Такие же тенденции наблюдаются и в производстве мазута, большую часть которого (57,1 млн. т.) направляют на экспорт. Основными его потребителями в России являются промышленность, флот и жилищно - коммунальное хозяйство.



Рисунок 5. Производство авиакеросина в 2006 - 2015 гг.

В отличие от остальных нефтепродуктов, авиакеросин почти полностью используется на внутреннем рынке России. К примеру, в 2014 году было отгружено 10,3 млн. т., что

составляет 95 % от произведенного. Остальная часть не была отгружена в 2014 году, вместо этого ее остаток, вместе с произведенным, был отгружен в 2015г.

Около 60 % произведенных нефтепродуктов, объем которых в 2015 году составил 244,5 млн. тонн на общую сумму 89,6 млрд. долларов США, было экспортировано. С каждым годом российские нефтепродукты становятся все более интересными для иностранных потребителей в связи с чем позиции России, как главного мирового экспортера нефтепродуктов упрочняются. К примеру, в 2013 году разница между нефтепереработкой и экспортом нефти составила 37 млн. тонн, в 2014 году - 67 млн. тонн, а в 2015 достиг 37,9 млн. т. Данное снижение вероятно связано со снижением стоимости баррели и ростом курса доллара.

Основная часть нефтеперерабатывающих предприятий расположена в европейской части России. Это связано с тем, что транспортировать сырую нефть значительно дешевле чем нефтепродукты. Распределение мощностей нефтеперерабатывающих предприятий по Федеральным округам Российской Федерации выглядит следующим образом: Центральный Федеральный округ – 40.7 млн. тонн; Северо - Западный Федеральный округ – 25.2 млн. тонн; Уральский Федеральный округ – 6.75 млн. тонн; Приволжский Федеральный округ – 122.6 млн. тонн; Дальневосточный Федеральный округ – 11.7 млн. тонн; Сибирский Федеральный округ – 42.3 млн. тонн; Южный Федеральный округ – 27.9 млн. тонн.



Рисунок 6. Структура мощностей НПЗ РФ по Федеральным округам.

Лидерами по объемам переработки являются «Роснефть», «Лукойл», «Газпром нефть», «Башнефть» и «Сургутнефтегаз», доля которых в общем объеме переработки составила 67,3 % . В выручке этих компаний нефтепереработка занимает существенную долю. За 2015 г. «Роснефть» получила 48,4 % выручки от продажи нефтепродуктов, «Лукойл» – 67 % , «Газпром нефть» – 69 % , «Башнефть» – 71 % , «Сургутнефтегаз» – 34 % . ОАО «Роснефть» является крупнейшей российской нефтяной компанией, которая включает в себя 9 крупных нефтеперерабатывающих заводов и 3 мини - НПЗ, общая производственная мощность которых составляет 77.5 млн. тонн, объем переработки в 2014 году составил 1,9 млн т. «Лукойл» - вторая по объемам добычи нефтяная компания в России. Она занимала лидирующую позицию на рынке до поглощения «ЮКОСА» «Роснефтью» в 2007 году. Нефтеперерабатывающая отрасль «Лукойла» включает 4 крупными НПЗ с мощностью переработки – 45.6 млн. тонн. Также данная компания ведет добычу нефти в Ханты -

Мансийском АО. «Сургутнефтегаз» также является одной из крупнейших нефтяных компаний РФ, в структуру которой входит крупнейший российский НПЗ – Киришский, производственная мощность которого составляет 22 млн. тонн. Из разрабатываемых месторождений крупнейшими являются Лянторское и Федоровское. «Газпром Нефть» - нефтяная компания, 95,68 % акций которой принадлежит ПАО «Газпром». «Газпром Нефть» вместе с «Роснефтью» разрабатывает Приобское нефтяное месторождение. За 2014 год, нефтеперерабатывающая отрасль компании выпустила 43 млн. тонн нефтепродуктов. Единый нефтеперерабатывающий комплекс «Башнефть» представлен тремя НПЗ совокупной мощностью 24,1 млн тонн в год: «Башнефть - Уфанефтехим», «Башнефть - УНПЗ» и «Башнефть - Новойл». НПЗ «Башнефти» занимают лидирующие позиции в отрасли по глубине переработки нефти и выпуску светлых нефтепродуктов. Данная компания обеспечивает более 12 % поставок автомобильного бензина и около 6 % дизельного топлива на российский топливный рынок.

На нефтепереработку в России оказывают влияние множество различных рисков. На данный момент одним из главных рисков для отрасли является падение мировых цен на нефть, из-за чего эффект от налогового маневра, введенного с 1 января 2015 года, который рассчитывался при стоимости нефти \$100 за баррель, будет неизбежно уменьшаться по мере падения цен. Снижение уровня цен до уровня 70\$ за баррель может вызвать отрицательный эффект от данного маневра, также может дополнительно увеличить налоговую нагрузку на нефтеперерабатывающую отрасль. Также с введением налогового маневра связан риск снижения рентабельности НПЗ, в случае запоздалой модернизации. Но и без проведения данной модернизации рентабельность 40 - 100 млн. тонн перерабатывающих мощностей может снизиться к 2017 году до уровня 1 - 2\$ за баррель. Еще один риск для нефтеперерабатывающей промышленности в данный момент является большой рост транспортной составляющей в цене нефтепродуктов. Таким образом отдаленные НПЗ больше в большей мере подвержены этому риску, чем те, которые расположены вблизи портов. Также повышается риск закрытия технологически отсталых НПЗ.

Множество рисков данной отрасли связаны с ее высокой импортозависимостью, в частности зависимость от уровня национальной валюты. Это влияет как на стоимость баррели в рублях, так и на стоимость оборудования, закупаемого у других стран. В том числе риском является и нестабильная экономическая ситуация, которая также связана с курсом валюты. На Российских НПЗ наблюдается высокая степень износа основных фондов нефтеперерабатывающей промышленности и низкое качество нефтепродуктов.

К стратегическим рискам нефтеперерабатывающей промышленности также относится ограниченный доступ к запасам, наличие ограничивающих факторов политического характера и конкуренция за запасы, которые были подтверждены. Это связано с тем что месторождения нефти находятся в труднодоступных районах, что затрудняет не только ее перевозку до заводов, но и увеличивает цену нефтепродуктов. Также растет риск капиталовложений, то есть увеличивается вероятность того что эти вложения будут убыточны или будет получена прибыль порывающая только потраченные на них средства.

Взаимное дублирование услуг, предлагаемых международными компаниями также считается стратегическим риском. Но вероятность его наступления несколько снизилась, поэтому данный риск незначителен.

Одной из главных проблем нефтеперерабатывающей отрасли является технический уровень большинства российских НПЗ, который не соответствует мировому. Это низкая глубина переработки нефти, которая в России составляет не более 70 % и не претерпела каких - либо существенных изменений, в то время как в развитых странах данный показатель достигает 85 - 95 % . Только на пяти российских НПЗ глубина первичной переработки нефти составляет более 80 % , из них только на двух превышает уровень в 90 % . Это Омский НПЗ и Уфанефтехим, принадлежащие ОАО “Газпром нефть” и ОАО “Башнефть”<sup>7</sup>.

В структуре экспорта нефтепродуктов преобладают прямогонный бензин, вакуумный газойль, топочный мазут, дизельное топливо и базовые масла. Доля товаров с высокой добавленной стоимостью крайне мала, что объясняется также и низким качеством производимой продукции, и ее низкой конкурентоспособностью относительно мировых аналогов. Основная причина - незначительная разница в экспортных пошлинах на нефть и нефтепродукты, что не компенсирует издержки на производство нефтепродуктов, в результате чего экспорт нефтепродуктов становится менее выгоден чем экспорт нефти.

Основное направление развития нефтепереработки - модернизация и реконструкция действующих нефтеперерабатывающих заводов с опережающим строительством мощностей по углублению переработки нефти, повышению качества нефтепродуктов и производству катализаторов. Необходимо ликвидировать отставание в производстве современных моторных масел, для чего предусматривается развивать производство высокоиндексных базовых масел и эффективных присадок к маслам различного назначения.

В целях приближения производства нефтепродуктов к их потребителям возможно строительство новых высокоэффективных нефтеперерабатывающих заводов средней мощности в районах концентрированного потребления нефтепродуктов, а в удаленных северных и восточных районах допустимо развитие сертифицированных малых заводов с полным циклом переработки нефти.

Значительное повышение качества нефтепродуктов и доведение его до экологически обоснованных стандартов - одно из важнейших условий выведения нефтеперерабатывающей отрасли на современный технический уровень, достижение которого обеспечит потребности страны в качественном моторном топливе, смазочных маслах, сырье для нефтехимии и других нефтепродуктах. Требования к качеству производимых нефтепродуктов должны быть закреплены законодательно.

Относительно рисков, выявленных ранее предполагаются следующие пути решения:

1) Доступ к запасам.

А) Выделение времени и ресурсов для всестороннего анализа рисков, присущих операционной среде, в которой работает компания. Не существует одинаковых операционных условий. Чтобы лучше адаптироваться к политической ситуации той или иной страны и использовать существующие возможности максимально эффективно, компания может найти местного партнера.

Б) Расширение доступа к ресурсной базе посредством увеличения числа совместных предприятий и переоценки рентабельности текущих операций. Кроме того, риск утраты доступа к основным месторождениям природных ресурсов в случае роста цен или в связи с

дестабилизацией политической ситуации может быть минимизирован посредством укрепления сотрудничества с ННК в рамках альянсов и партнерств.

В) Рассмотрение альтернативных возможностей. Несмотря на то что в течение некоторого времени нефть будет оставаться в числе важных видов сырья, компаниям следует рассматривать ситуацию в перспективе. Газ, по всей вероятности, станет более важной энергетической составляющей, поскольку он дешевле по сравнению с возобновляемыми источниками энергии.

2) Дублирование услуг.

А) Международным нефтяным компаниям следует выгодно использовать стратегическое преимущество перед нефтесервисными компаниями в области программного управления, которое обусловлено более обширным опытом.

Б) Нефтесервисным компаниям необходимо разработать долгосрочные стратегии с учетом более высокой зависимости от ценовых колебаний по сравнению с международными и национальными нефтяными компаниями.

### **Список использованной литературы**

1.Афанасьев. В.Я. Нефтегазовый комплекс: производство, экономика, управление: Учебник для вузов / Под ред. В.Я. Афанасьева, Ю.Н. Линника. — Москва: Экономика, 2014.

2. Имамов Р. Р. Учет факторов риска при оценке инвестиционных проектов в нефтеперерабатывающей отрасли // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. №6.

© Куклина И. П., 2016

**Курашова В.В.**

студентка экономического факультета  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

**Алексеева Е.С.,**

студентка экономического факультета  
Новосибирский государственный университет экономики и управления  
г.Новосибирск, Российская Федерация

### **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА В РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В настоящее время в России происходит процесс становления и развития социального бизнеса, под которым, как правило, понимается социальное предпринимательство. Социальное предпринимательство, наряду с некоммерческими инициативами, благотворительностью, венчурной филантропией и корпоративной социальной ответственностью имеет важное значение в решении социальных проблем общества. Как отмечается в статье Камзабаевой М.С. «В развитых экономиках для социальных инвестиций характерна диверсифицированность инициаторов и источников

финансирования. Наряду с государственными и муниципальными органами, социальными инвестициями активно занимаются бизнес и социальные предприниматели» [1].

Что касается бизнеса, то в настоящее время современное понимание социальной ответственности, связывается с концепцией корпоративного гражданства (corporate citizenship), где предполагается ответственность компаний за происходящее в стране и взаимная ответственность государства перед бизнесом и обществом [2].

В отличие от других инициатив социальное предпринимательство работает на условиях самокупаемости и устойчивости, что делает его особенно чувствительным к изменениям, особенно во внешней среде, поэтому, важно анализировать и проводить мониторинг рынка. Анализ внешних факторов помогает выработать стратегические решения, обеспечивающие алгоритмы взаимодействия компании со средой в краткосрочной и долгосрочной перспективе, которые позволят поддерживать ее потенциал на уровне, необходимом для достижения целей, помогут вскрыть угрозы и возможности.

При анализе внешней среды, в границах которой функционирует компания, можно выделить целый ряд факторов, влияющих на возможности ее развития. Независимо от сферы деятельности, размеров, организационно - правовой формы все предприятия одинаково подвержены влиянию таких факторов как инфляция, безработица, налоги и др. В то же время одни и те же факторы влияют на разные предприятия с разной степенью интенсивности. В статье рассматриваются особенности воздействия внешних факторов на социальный бизнес.

Для того чтобы выработать правильную стратегию необходимо знать, каковы экономические условия деятельности. В частности, это такие факторы, как темпы роста отраслей, уровень инфляции и безработицы, процентные ставки за кредит, инвестиционная и налоговая политика и др. [3].

Исследования показывают, что пока экономические факторы оказывают скорее ограничивающее влияние. Так, препятствуют развитию социального бизнеса налоговая политика, высокие процентные ставки, высокая инфляция, снижение доходов населения.

Вместе с тем, неблагоприятные условия выявляют те проблемные точки, где необходим потенциал частного предпринимательства. Намханова М.В. отмечает, что в условиях дефицита бюджетных ресурсов актуализируют вопросы взаимодействия государства и частного бизнеса. Принятие в 2015 г. федерального закона о государственно - частном, муниципально - частном партнерстве позволяет значительно расширить практику использования государственно - частного партнерства (ГЧП) в отраслях социальной инфраструктуры [4].

Научно - технический факторы внешней среды серьезно изменяют среду функционирования фирмы. Появляются новые технологии, новые изделия, что, безусловно, способствуют развитию социального бизнеса. Научно - технические разработки улучшают жизнь основных клиентов социального бизнеса – инвалидов, пожилых людей, повышают качество удовлетворения потребностей.

Политические факторы серьезно влияют на разные виды бизнеса. Обычно к политическим факторам относят политическую ситуацию в стране, протекционизм в отрасли, наличие административных барьеров, систему охраны собственности и др.

Кроме перечисленных на социальный бизнес могут влиять изменение общественно - политического строя, вспышки религиозной нетерпимости и оживление национализма, угроза вооруженных конфликтов, резкое сокращение импорта или экспорта, введение различных торговых санкций, рассчитанных на экономическое подавление. Изменения в законодательстве прямо воздействует на многие виды деловой активности.

Главной особенностью политико - правового окружения социального предпринимательства является государственная поддержка. Так, 1 января 2015 года вступил в силу Федеральный закон N 442 - ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации». В Законе прописаны условия привлечения малого и среднего бизнеса в сферу оказания социальных услуг. Предусмотрены такие льготы как: система государственно - частного партнёрства, возможности дополнительного оказания платных услуг, упрощение СанПиНов при строительстве и вводе в эксплуатацию новых объектов, предоставление субсидий на расширение деятельности и налоговые льготы.

Социальные факторы имеют важное значение при разработке стратегии развития социального бизнеса. К числу социальных относятся демографические факторы. Если компания обеспечивает население такими услугами и товарами, которые дифференцированы либо по возрастным категориям покупателей, либо по половому признаку, то проведение такого анализа может оказаться чрезвычайно ценным вкладом в разработку стратегии. Так, в настоящее время в России наблюдается рост рождаемости, в результате чего увеличивается спрос на соответствующие товары и услуги. Значит, этот фактор стимулирует развитие именно те предприятия социального бизнеса которые связаны с производством товаров и услуг для удовлетворения многообразных запросов и потребностей молодых семей.

В заключении можно сказать, что в настоящее время на социальный бизнес влияют множество факторов внешней среды.

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

1. Камзабаева М.С. Социальное инвестирование: проблемы и перспективы Проблемы экономической науки и практики: сб. научн. тр. / под ред. С. А. Филатова – Новосибирск: Новосиб. гос. ун - т экономики и управления, 2015 – Вып.1. - С. 66 - 71.

2. Камзабаева М.С., Огородникова Н.А. Концепция корпоративного гражданства в корпоративной стратегии развития: принципы, особенности // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2016. - № 1. - С. 80 - 87.

3. Литвак, Б. Г. Управленческие решения [Текст] : практикум / Литвак Б. Г. - Москва : Московский финансово - промышленный университет «Синергия», 2012. - 448 с.

4. Намханова М. В. «Новое государственное управление»: использование проектов государственно - частного партнёрства в отраслях социальной инфраструктуры // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2016. – № 1 (16). – С. 131–134.

© Курашова В.В., Алексеева Е.С., 2016

**Таранова И.В.**

Д.э.н., профессор Ст. ГАУ( Ставрополь).

**Лагутина Л.И.**

К. э. н.

Белгородский университет кооперации, экономики и права (Белгород)

## **АНАЛИЗ И ФУНКЦИИ СОЦИАЛЬНО - КУЛЬТУРНОГО СЕРВИСА И ТУРИЗМА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Анализ структуры экономики в России позволяет определить роль и место социально - культурного сервиса и туризма в национальной экономике[16].



Социально - культурный сервис и туризм - это с экономической точки зрения особый вид потребления материальных благ, услуг и товаров, который выделяется в отдельный межотраслевой комплекс национального хозяйства и обеспечивает туристов всем необходимым: транспортными средствами, средствами размещения и питания, культурно - бытовыми объектами и услугами, развлекательными мероприятиями[15]. Многие предприятия, обслуживающие туристов, входят в отрасли производственной сферы: транспорт и связь, торговля и общепит, материально - техническое снабжение и сбыт, информационно - техническое обслуживание и др[14]. Очевидно, что предприятия практически всех отраслей непродуцированной сферы участвуют в формировании туристского продукта. Это означает, что СКСТ целесообразно рассматривать как межотраслевой комплекс. На современном этапе роль данного комплекса в экономике России незначительна[13].

По принятой национальной классификации туризм относится к сфере услуг. В структуре объема предоставленных населению платных услуг туризм в России занимает скромное место. Так, в 2015 году удельный вес туристских услуг в общем объеме платных услуг составил 3,6 % . Данный факт косвенно подтверждает утверждение о незначительной доле населения России, и огромном потенциальном рынке данных услуг на перспективу. Социально - культурный сервис и туризм влияет на национальную экономику посредством реализации пяти экономических функций[17].

Производственная, содействия занятости населения, создания дохода, сглаживания неравенства в развитии российских регионов, нивелирования платежного баланса страны[12]. Эти функции позволяют оценить степень влияния СКСТ на экономику страны в виде получаемого экономического эффекта[11]. Производственная функция. Организации сферы СКСТ создают определенную продукцию - услуги - и таким образом содействуют формированию валового внутреннего продукта, т.е. выполняют производственную функцию[10]. Функция содействия занятости населения. Продукты сферы СКСТ чаще всего имеют вид нематериальных товаров, так как они представляют собой услуги, что и определяет высокую трудоемкость данной сферы[9]. Количественный рост кадров здесь может быть приостановлен только в результате внедрения технических разработок, но в любом случае технические средства не могут заменить личное общение[8]. Поэтому СКСТ прямым или косвенным образом способствует занятости населения. Функция создания дохода[7]. Экономическая деятельность в сфере сервиса и туризма вносит вклад в формирование национального дохода посредством налоговых поступлений[18]. Туризм - важный источник поступлений в казну любого государства[6]. Функция сглаживания неравенства в развитии российских регионов. Она проявляется в том, что СКСТ способствует экономическому развитию регионов со слабо развитой промышленностью, имеющих первозданный ландшафт и окружающую среду полного равновесия[5]. Развитие туризма в удаленных малонаселенных и индустриально слабо развитых регионах частично нейтрализует такие негативные последствия, как отток населения в городские агломерации, разрушения традиционного уклада жизни сельского населения[4]. Проблема низкого уровня жизни населения таких районов решается с помощью привлечения туристов, что обеспечивает приток денежных средств, увеличивает процент занятого населения, развивает инфраструктуру туризма и сервисные службы [3]. Функция нивелирования платежного баланса. СКСТ влияет на платежный баланс



страны [2]. Сопоставление въездного и выездного потоков, т.е. противопоставление расходов местных туристов, выезжающих за границу, с доходами, полученными от потребления товаров и услуг иностранными туристами, позволяет определить положительное или отрицательное сальдо по статье «туризм»[1].

### Список литературы:

1. Гладилин В.А., Сулганов Е.З. Ключевые аспекты и проблемы взаимодействия малого бизнеса и местного самоуправления туристско - рекреационной сфере в РФ и регионе КМВ. Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 - 1 (66 - 1). С. 239 - 241.
2. Гладилин А.В., Гладилин В.А. Экономика. Ставропольский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский педагогический государственный университет». Ставрополь, 2016.
3. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Пути развития интеграции информационного пространства рынка туристических услуг. В сборнике: закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 37 - 39.
4. Гладилин В.А. Развитие экспорта зерна и продуктов его переработки. В сборнике: Результаты научных исследований Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 33 - 35.
5. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Маркетинговые инновации и технологический прогресс в туристско - рекреационной сфере региона. В сборнике: инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее сборник статей Международной научно - практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 106 - 109.
6. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Инновационные подходы в развитии малого и среднего бизнеса Северо - кавказском федеральном округе. В сборнике: Проблемы, перспективы и направления инновационного развития науки сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 40 - 42.
7. Гладилин В.А. Пути развития и особенности налогового механизма стимулирования инноваций в туристско - рекреационном комплексе. В сборнике: эволюция современной науки сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 - х частях. Уфа, 2016. с. 112 - 114.
8. Гладилин В.А. Экономико - математические модели планирования туристской деятельности. В сборнике: Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 25 - 27.
9. Гладилин В.А. Формирование государственной инновационной политики в секторе малого предпринимательства. В сборнике: взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 35 - 37.
10. Гладилин В.А. Этапы инвестиционной привлекательности региона, как факторы развития территории. В сборнике: закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 39 - 41.

11. Гладилин А.В. Развитие плодовоовощного подкомплекса агп в условиях многоукладности аграрного сектора экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Всероссийский научно - исследовательский институт экономики, труда и управления в сельском хозяйстве. Москва, 1996.

12. Бинатов Ю.Г., Гладилин А.В., Гречкина Т.В. Предпринимательство в пищевой индустрии. Ставрополь, 2006.

13. Гладилин А.В. Статистические оценки спроса потребителей туристических услуг. В сборнике: инструменты и механизмы современного инновационного развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 частях. 2016. С. 84 - 86.

14. Гладилин А.В. Эконометрика. Учебное пособие для студентов вузов / Москва, 2006.

15. Гладилин А.В., Коломыйц О.Н. Муниципальные целевые программы как фактор формирования благоприятного инвестиционного климата территорий. Ставрополь, 2013.

16. Гладилин А.В., Коломыйц О.Н. Механизм реализации инновационных подходов в функционировании социально - экономических систем. Экономика и предпринимательство. 2015. № 1 (54). С. 323 - 326.

17. Гладилин А.В., Гладилин В.А., Костюков К.И. Региональная экономика. Ставропольский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования, «Московский педагогический государственный университет». Ставрополь, 2016. Том Часть 1 (2 - е издание)

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

© Таранова И.В., Лагутина Л.И. 2016

**Легусова О.Н., Цацкин В.В.**

Научный руководитель:

**Баранова ИВ.**

к.э.н., ст. преподаватель кафедры  
отраслевой и мировой экономики

ФГБОУ ВО "Донской государственный аграрный университет"

п. Персиановский, Российская Федерация

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ЕЁ РАЗВИТИЯ**

Развитие нефтяной промышленности России является актуальной темой на сегодняшний день. Так как от её состояния зависит социально - экономическое развитие и формирование федерального бюджета страны.

В Российской Федерации добычу нефти и газового конденсата осуществляют 299 организаций(на 1 января 2016г. К ним относятся:117 организаций ВИНК;179 независимых добывающих компаний; 3 компании, работающие на условиях соглашений о разделе продукции (операторы СРП).

Рост добычи нефти и газового конденсата в целом по Российской Федерации в 2015 г., по сравнению с 2014 г., составил 7,4 млн.тонн (+1,4 %). Так из рисунка №1 видно, что показатели добычи нефти возрастали.

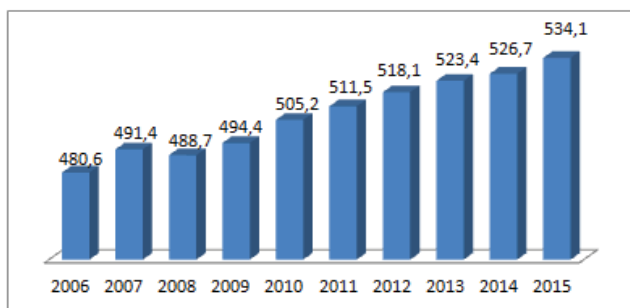


Рисунок - 1 «Добыча нефти (млн.тонн)»

К причине этого роста можно отнести следующие факторы:

- развитие деятельных многообещающих и вовлечение в разработку свежих месторождений Севера европейской части России, Восточной Сибири и Дальнего Востока;
- рост эксплуатационного фонда скважин;
- более энергичное применение технологий и методов интенсификации добычи нефти, как в новых — перспективных регионах, так и традиционных нефтедобывающих районах страны (Урало - Поволжье);
- действие налоговых льгот для низко рентабельных месторождений.

Отраслевая структура добычи нефти почти не изменилась: доля ВИНК уменьшилась на -1,1 процентных пункта (пп) и составила 87,0 % ; часть независимых производителей выросла на +1,1 пп до 10,2 % ; операторы СРП остались на уровне 2014 г. — 2,8 % .

В региональном структуре основными центрами роста нефтедобычи в 2015 г. стали — районы Восточной Сибири и Дальнего Востока (+4,8 млн. т, или +8,2 % к 2014 г.) и европейская часть страны (+3,9 млн.т, или +2,5 %).

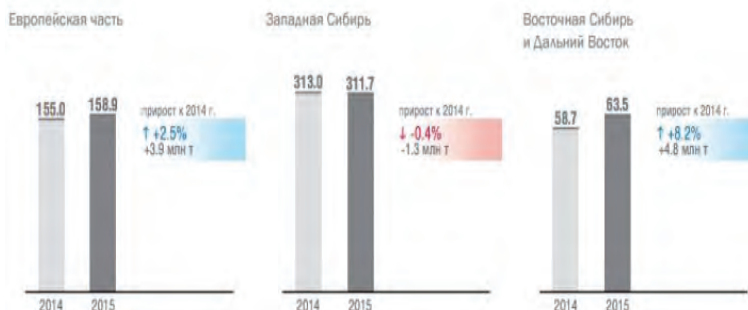


Рисунок - 2 «Добыча нефти по регионам России»

Рост производства на европейской части государства поддерживается за счет создания и ввода в эксплуатацию свежих добывающих мощностей на многообещающих месторождениях, которые будут расти в течение нескольких последующих лет.

Прогрессирующий характер носит, сокращение производства нефти в Западной Сибири, который длится в течение последних лет ( - 0,9 % в 2014 г. и - 0,4 % в 2015 г.). Но это не мешает, сохраняет статус крупнейшего нефтедобывающего центра страны..[3]

По прогнозам американских профессионалов Россия увеличит добычу газа в ближайшие 25 лет на 28 млрд.куб. м в год, собственно что составляет примерно 5 % от сегодняшнего значения. Об этом упоминается в докладе независимого Информационного управления при Министерстве энергетики США, распространившие свежий прогноз развития ситуации на глобальных энергетических рынках в период до 2040 г. [4]

По результатам 2015 года размер вывоза нефти из России достиг 241,8 млн.т. Рост экспорта нефти в 2015 г., по сравнению с предыдущим годом составил 20,5 млн. тонн (+9,3 %).(рисунок №3)

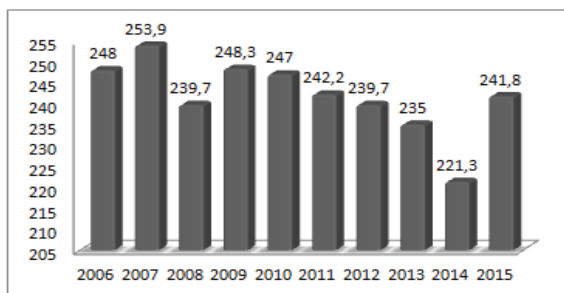


Рисунок - 3 «Экспорт нефти из России (млн.т)»

К ключевым факторам роста можно отнести:

- рост нефтедобычи при одновременном высвобождении дополнительных объемов сырья за счет снижения первичной переработки на российских НПЗ;
- снижение с 01.01.2015 г. ставок вывозных таможенных пошлин применяемых в отношении нефти. [1]

По прогнозам президента «Института энергетики и финансов» Владимира Фейгина ожидается рост экспорта нефти из РФ до 2035 по сравнению с 2015 годом на 22 % - до 296 млн тонн. Согласно планам на 2030г. 93 % нефти будет экспортироваться в дальнее зарубежье. [2]

В настоящее время в нефтяная отрасли имеются такие проблемы, как:

- относительно минимальный уровень и высокая изменчивость цен на мировом рынке нефти
- стабилизация или существенное снижение темпов роста внешнего спроса на российскую нефть и понижение спроса в ближнем зарубежье
- увеличение себестоимости добычи, из - за преобладания труднодоступных запасов нефти

• введение рядом стран санкций, распространяющихся на отдельные российские нефтегазовые компании.[5]

К основным задачам отрасли относятся:

1. Стабильная ежегодная добыча нефти с газовым конденсатом на уровне 525 млн.т, с обеспечением возможностей ее увеличения при благоприятной конъюнктуре мирового и внутреннего рынков.

2. На основе современных технологий(преимущественно российских), провести модернизацию и развитие отрасли , обеспечивающих: наращивание коэффициента извлечения нефти с 28 до 40 % (без учета разработки трудно - извлекаемых запасов); освоить непросто извлекаемые ресурсы до 15 % совместной добычи нефти (в настоящее время – около 8 % ); провести утилизацию 95 % извлекаемого попутного нефтяного газа (84 % в 2014 году); увеличение с 72 до 90 % глубины переработки нефти с производством моторных топлив высших экологических классов; рост выхода светлых нефтепродуктов с 58 % до 73–74 % .

3. На основе передовых технологий обеспечить рост сетей нефтепродуктов.

Для решения указанных задач будет принят ряд мер, в числе которых:

• продолжение увеличения налогового режима на базе сочетания налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и экспортной пошлины;

• возможное применение системы налогообложения добычи нефти на основе финансового результата при освоении новых месторождений;

• введения в экономический оборот малых месторождения, малодобитных и высоко - обводненных скважин, трудно - извлекаемых запасов;

• повышение эффективности переработки высокосернистых и сверхвязких нефтей;

• оказание помощи для инновационных проектов в области добычи и переработки нефтяного сырья на основе конкурентоспособных отечественных технологий. [3,4]

Таким образом, России нужны все эти изменения для того что бы удерживать лидерство на мировом рынке. Также хорошие источники денежных средств могут послужить для развития новых сибирских месторождение.

### **Список использованной литературы:**

1. Баранова И.В., Жидкова Н.Е. Экономическое развитие Ростовской области // Сборник научных трудов Всероссийского научно - исследовательского института овецоводства и козоводства. - 2015. - Т. 1. № 8. С. 847849.

2. Бунчиков О.Н., Баранова И.В. Совершенствование инструментов реализации промышленной политики в России // Вестник Донского государственного аграрного университета. - 2015. - № 1 - 2 (15). - С. 54 - 59.

3. Министерство энергетики РФ / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/node/1209>

4. Нефтегазовая вертикаль. / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ngv.ru/news/>

5. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года. / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.energystrategy.ru/ab\\_ins/source/ES-2035\\_09\\_2015.pdf](http://www.energystrategy.ru/ab_ins/source/ES-2035_09_2015.pdf)

© Баранова И. В., Легусова О.Н., Цацкин В.В., 2016г

**Луганская Ю.В.**  
студентка 3 курса экономического факультета ФГБОУ ВО ДонГАУ,  
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»  
пос. Персиановский, Российская федерация

**Вирабян Э.Р.**  
студент 3 курса экономического факультета ФГБОУ ВО ДонГАУ,  
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»  
пос. Персиановский, Российская федерация

**Моисеенко Ж.Н.**  
к.э.н., доцент кафедры экономики и управления  
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»  
пос. Персиановский, Российская Федерация

## **АКТУАЛЬНОСТЬ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИИТИИ**

Планирование внутрихозяйственной деятельности является на предприятии важной функцией управления производством.

Рыночное планирование, как целенаправленная внутрихозяйственная деятельность, дает возможность оценивать одновременно большое число взаимосвязанных финансовых, общественных, инвестиционных, управленческих и иных проблем как единую систему. Таким образом, планирование на предприятии служит основой организации и управления производством. Так же планирование является нормативной базой с целью формирования и принятия оптимальных, организационных и управленческих решений.

Внутрифирменное планирование позволяет объединять в общую экономическую систему взаимные интересы государства, отдельных организаций, корпораций или домашних хозяйств.

Между внутрихозяйственным планированием и государственным регулированием имеется система экономического взаимодействия. Она основана на свободных рыночных отношениях, равновесии спроса и предложения. На взаимодействии спроса и предложения возведена не только система рыночного саморегулирования, но и теория планирования экономического развития. Следовательно, планирование на предприятии считается важной составляющей частью свободной рыночной системы и ее главным саморегулятором. Взаимодействуя на микроуровне с такими экономическими науками, как маркетинг, организация производства, управление фирмой и другими, внутрипроизводственное планирование дает возможность обнаруживать ответы на основные вопросы рыночной экономики. Это главные вопросы современного рынка, характеризующие основное содержание внутрихозяйственного планирования и всей рыночной экономики в целом.

В современной практике выделяют: - технико - экономическое планирование, которое учитывает исследование единой системы показателей формирования техники и экономики предприятия в их единстве и взаимозависимости как по месту, так и по времени действия. - оперативно - производственное планирование, предполагающее дальнейшее развитие и завершение технико - экономических планов предприятия.

В ходе внутрифирменного планирования и в процессе выполнения плановых показателей возникает необходимость в оценке оптимального варианта основной цели развития того или иного подразделения предприятия и степени достижения запланированной цели. Но стратегические и оперативные цели могут быть различными в разные периоды развития как на разных предприятиях, так и на одном и том же предприятии. В зависимости от вида и величины предприятия, его места и роли на рынке, состава и профессионализма персонала и других конкретных факторов внутрифирменное планирование выполняет различные функции. К основным функциям внутрихозяйственного планирования относятся:[2]

- План как экономический прогноз.
- План как основа контроля деятельности.
- План как средство управления фирмой.
- План как основа выработки стратегии и целей фирмы.

Как показывает практика, использование планирования создает следующие важные преимущества:[1]



Рисунок 1 - Преимущества планирования

План является управлением к действию и исполнению. Он применяется с целью утверждения предпринимательской идеи, ее перспективности, для объяснения финансового

оздоровления организации и возврата приобретенных кредитов с целью пополнения оборотных средств. При этом план нужен не только крупным и средним, но и небольшим предприятиям.[3]

Руководители организаций должны принимать во внимание то, что планирование – это экономический метод управления, представляющий собой основное средство использования экономических законов в процессе хозяйствования. Планирование основывается на данных прошлого, однако стремится установить и осуществлять контроль за развитием предприятия в перспективе.

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

1. Моисеенко Ж.Н., Смолякова К.А. Теоретические аспекты современного бизнес - планирования В сборнике: НАУКА СЕГОДНЯ: ПОСТУЛАТЫ ПРОШЛОГО И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРИИ Материалы международной научно - практической конференции. 2015. С. 113 - 116.

2. Моисеенко Ж.Н., Шароватова Т.И., Дармостук Е.А., Смолякова К.А. Стратегическое планирование на предприятиях в современных условиях В сборнике: Современное состояние и приоритетные направления развития аграрной экономики в условиях импортозамещения Материалы международной научно - практической конференции. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Департамент научно - технологической политики и образования, Донской государственный аграрный университет; Редакционная коллегия: А.И. Клименко, А.А. Громаков, Т.А. Мирошниченко, Т.Н. Мишустина, С.В. Подгорская. 2015. С. 134 - 137.

3. Моисеенко Ж.Н., Гужвина Н.А., Подорога В.А. Роль кризисов в совершенствовании социально - экономических систем В сборнике: Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества материалы III международной научно - практической конференции. 2014. С. 13 - 14.

© Луганская Ю.В., Моисеенко Ж.Н., Вирабян Э.Р. 2016

**Метревели Д.Г.,**

магистрант Института международного сервиса,  
туризма и иностранных языков  
ФГБОУ ВО «ПГУ»,  
г. Пятигорск, Российская Федерация

### **ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА**

Ключевой фактор социально - экономического развития цивилизации знаменуется масштабным внедрением в хозяйственные обороты различных сфер деятельности инновационных продуктов и технологий. Усиленный характер всеобщей транснационализации и связанный с ней переход рыночной экономики на новый уровень побуждают государства предпринимать действия для перехода на инновационный путь



развития. Особое внимание уделяется развитию науки, техники, экономики, производственной и социальной сферы деятельности. К одной из таких социально - экономических систем общества принадлежит туристский бизнес.

Внедрение инновационных продуктов и технологий в производственную деятельность туризма во многом связано с экономической, политической и социальной нестабильностью, проявляющиеся в изменяющихся и возрастающих потребностях общества, жесткой рыночной конкуренцией, что требует от политики развития туризма постоянной адаптации к стремительно меняющимся внутренним и внешним условиям.

Одним из способов завоевания лидирующего места в рынке туруслуг, увеличения прибыли от туристских поступлений и гарантии стабильного существования турпродуктов является привлечение инноваций, как новой формы удовлетворения современных запросов общества в целом. Следовательно, можно утверждать, что внедрение инновационных стратегий в развитие туристской индустрии приведет к эффективному функционированию туристской отрасли и продуктивной реализации туристского ресурса территории.

Впервые термин «инновации» в его современной интерпретации стал исследовать Й. Шумпетер, который определил инновацию, как существенную смену функции производимого, состоящую в новом соединении и коммерциализации всех новых комбинаций, основанных на использовании новых материалов и компонентов, внедрении новых процессов, открытии новых рынков, внедрении новых организационных форм.

Настоящие инновационные тенденции в развитии международного туризма могут быть представлены по нескольким направлениям:

- совершенствование туристской инфраструктуры;
- диверсификация видов международного туризма;
- формирование новых направлений международных путешествий;
- развитие за счет международного туризма новых отраслевых структур и формирование на его базе новых форм хозяйственных отношений.

Одним из активных инструментов инновационной политики государств в сфере развития международного туризма заключается в совершенствовании туристской инфраструктуры. На основе измененного подхода постиндустриального общества к отдыху развитие туристской индустрии происходит, как в качественных, так и в количественных изменениях, выражающиеся в производстве:

- туристско - информационных центров, которые обеспечивают туристов информацией о местных туристских продуктах и услугах, культурно - исторических ценностях местности, анимационных мероприятиях, средствах размещения и транспортной коммуникации, что повышает уровень обслуживания и дает возможность привлечь новый поток туристов;

- туристских ассоциаций и сервисно - туристских комплексов, встроенных в систему формирования и развития таких новых видов туризма как аграрный, кемпинг - туризм, событийный и т.п.;

- региональных институтов туризма, прикладной характер которых основывается на анализе общественных функций туризма, туристских ресурсов и потенциала, на базе чего институтами разрабатываются новые туристские маршруты;

- новых элементов транспортной инфраструктуры в форме строительства новых автобусных станций и железнодорожных веток, расширение спектра оказываемых транспортных услуг, образования логических центров;

- новых объектов гостиничного хозяйства: отели на деревьях, отели - пещеры, ледяные отели и т.д.;

- новых центров лечебно - оздоровительного и экстремального туризма, с предложением широкого ассортимента массажей, лечебных ванн, саун и соляриев (веллесс - центры), оздоровительных методик древней медицины с применением даров моря (аюверда - центры), курсов косметических процедур (талассо - центры).

Другим инструментом ведения инновационной политики в области развития особых туристских зон является диверсификация видов туризма. Эволюция общественных отношений и расширяющиеся потребности современного общества в разнообразных формах путешествий и отдыха лежат в основе появления таких новых видов туризма, как: хобби - туризм, шопинг туризм, таймшер, гастрономический, индустриальный, событийный и т.д. Как следует из мировой туристской практики, цель поездки и желание потребителя является фундаментальной базой при формировании новых туристских продуктов, отвечающих требованиям современных рыночных тенденций и прогрессивно меняющимся интересам потребителя.

В последние годы в силу фактора перенасыщенности рынка туристских предложений «традиционными» видами отдыха интенсивно формируются экстремальные и экзотические виды туризма. Страны, активно развивающие международный туризм, всегда имеют рекламные предложения экстремальных видов отдыха, к которым условно относятся наземные, водные, воздушные, горные. С каждым годом растет и увлеченность людей экзотическими видами путешествий, таких как: космический туризм, свадебный туризм, паранормальный туризм, эзотерический туризм и т.п.

В условиях нарастающей техногенной нагрузки рынок туристских услуг наблюдает активный рост интереса к экологическому туризму и синонимичным с ним видам: агротуризм (путешествие в сельские местности), фермерские и промысловые туры, программы научного и приключенческого туризма, туры истории природы по природным резерватам.

Возможность, основанная на принципе вкладывания свободных финансовых средств в недвижимость и отдых, привела к развитию клубной системы отдыха - таймшер.

Постепенное формирование и развитие кемпинг - направлений в современном понимании обусловлено факторами развития транспортной сети, придорожной инфраструктуры, сферы производства, обслуживания и торговли мобильными кемпинг - домами. Кроме того, достижение высокого уровня популярности вызвано ослаблением таможенных и визовых формальностей наряду с желанием экономно провести отдых.

В другую очередь, анализ тенденций развития туристского бизнеса отразил изменчивый характер актуальности посещения отдельных стран и регионов, как популярных туристских направлений, что в перспективе задает возможности для формирования новых направлений международных путешествий. Что касается практического опыта, то можно отметить усиливающийся интерес среди жителей Европы к путешествиям в такие страны, как Бельгия, Польша, Хорватия, Ирландия. В странах Африки большей популярностью пользуются специализированные туристские продукты, предлагающие самые

разнообразные формы туризма и отдыха, поэтому туристы все чаще посещают ЮАР и Кению. Недостаточная исследованность и экологичность островных территорий усиливает интерес среди населения Океании. Следовательно, можно утверждать, что часто развиваемые вновь направления международных путешествий адекватны развитию новых видов туризма. Туристы ищут те страны, которые могут удовлетворить их потребности в различных областях туризма.

Так как туризм является сложной межотраслевой системой, внедрение инноваций в хозяйственную деятельность туротрасли сопровождается эволюционными и радикальными изменениями в технологических, технических, экономических, управленческих и социальных сферах. Внедрение какого - либо новшества влечет за собой обновление действующих функций, изменение и перегруппировку частей системы. Таким образом, инновации в туризме изменяют такие его основные характеристики, как: объем производства и продаж продукта (новых туристических брендов); текущие расходы фирмы, которые занимаются нововведениями; размер созданного и действенного имущества; число специалистов, занятых в продвижении нового турпродукта; время освоения и внедрения новшеств для потребителя.

### **Список использованной литературы**

1. Абульян Ю.И. Особенности инноваций в туризме / Ю.И. Абульян // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2013. – №3. – С. 241 - 250.
2. Герасимов В.В. Управление инновационным потенциалом производственных систем: Учеб.пособие / В.В. Герасимов, Л.С. Минина, А.В. Васильев; Новосиб. гос. архитектур. - строит. ун - т. – Новосибирск: НГАСУ, 2003. – 64 с.
3. Дудь А.П. Инновации в туризме / А.П. Дудь // Научный вестник МГИИТ. – 2011. – №4. – С. 15 - 19.
4. Еремина О. С. Особенности инновационной деятельности современных предприятий / О.С. Еремина, Н.В. Демина // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 1 - 1 (60). С. 96 - 100.
5. Концевич Г.Е. Стратегия инновационного народнохозяйственного развития в зеркале теории долгосрочной мегатехнологической динамики / Г.Е. Концевич, А.Н. Гончаров // В сборнике: СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2015. С. 214 - 215.
6. Мирюшкина Ю.В. Вопросы управления инновациями в индустрии туризма / Ю.В. Мирюшкина // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – №18. – С. 181 - 185.
7. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. 6 - е изд. – СПб: Питер, 2012. – 448 с.
8. Чабанюк О.В. Инновационный менеджмент в туристской дестинации «Московский регион»: монография / О.В. Чабанюк. – М.: Логос, 2014. – 207, [1] с.
9. 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.

10. Чистова М.В. Этнографический туризм на Северном Кавказе: тенденции развития и перспективы включения в макрорегиональный туристско - рекреационный кластер / М.В. Чистова, Е.А. Дранникова, С.А. Абидова, Г.А. Нарожная // Вестник СевКавГТИ. 2015. Т. 1. № 3 (22). С. 84 - 91. Вестник СевКавГТИ. 2015. Т. 1.

11. Роль инновация в развитие туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/14023/>.

12. Инновации в туризме [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tvoybizness.ru/innovatsii-v-turizme/>.

© Метревели Д.Г., 2016

**Моисеенко Ж.Н.**

К.э.н., доцент кафедры экономики и управления  
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,  
пос. Персиановский, Российская Федерация

**Семилякова К.В.**

студентка 3 курса экономического факультета  
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,  
пос. Персиановский, Российская Федерация

## **ВИДЫ ЦЕНОВЫХ СТРАТЕГИЙ И ИХ РОЛЬ В ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В настоящее время разработка ценовой стратегии предприятия является актуальной и связана со следующими факторами:

1. важным элементом комплекса маркетинга является ценообразование, с помощью которого возможно сформировать определённый объём прибыли предприятия;

2. свободное установление цены связано с рядом экономических проблем: необходимо определить каким образом формируется цена в рыночных условиях, как она регулируется со стороны государства, какие критерии необходимо учитывать при формировании цены;

3. большинство мелких и средних предприятий не имеют достаточное количество ресурсов для активного использования методов неценовой конкуренции. [3]

Составной частью маркетинговой деятельности предприятия является выбор стратегии ценообразования. Разработка политики цен производится с учётом как внешних, так и внутренних факторов развития фирмы. Рассмотрим основные цели ценовой политики предприятия:

1. Дальнейшее существование фирмы. Фирма должна иметь избыточные мощности, быстро реагировать на изменение спроса и предпочтений покупателей, следить за конкурентами на рынке.

2. Краткосрочная максимизация прибыли. Большинство фирм хотят установить высокую цену на производство своей продукции и таким образом получить максимальную прибыль. Однако преследование этой цели в большинстве случаев фирмы используют в

неустойчивых условиях переходной экономики, которая характерна для современной России.

3. Максимальное увеличение сбыта. Фирмы, преследуя эту цель считают, что увеличение объёмов сбыта приводит к уменьшению издержек на единицу продукции и на этой основе к увеличению прибыли.

4. Лидерство в качестве. Это имеет место, когда фирма, которая закрепила за собой лидерство на рынке, пытается установить высокую цену на продукцию, чтобы покрыть высокие издержки, связанные с повышением качества продукции и затрат на проводимые для этих целей НИОКР. [2]

Стратегия политики цен - это определённые решения, которые связаны с установлением цены. Ценовые стратегии разнообразны, что объясняется большим количеством рыночных возможностей, в которых может работать фирма. Виды ценовых стратегий представлены на рисунке 1. [4]

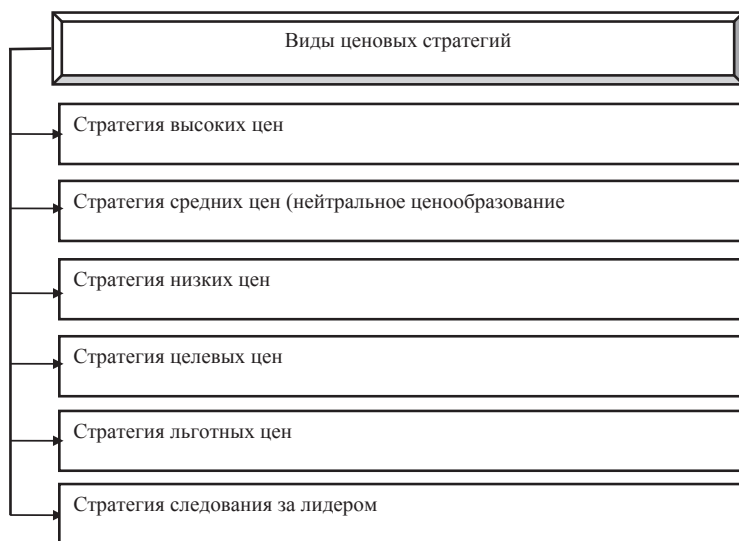


Рисунок 1 – Виды ценовых стратегий

Рассмотрим более подробно виды ценовых стратегий.

Стратегия высоких цен – цель этой стратегии получение более высокой прибыли. Эта стратегия применяется тогда, когда фирма убеждена, что имеется круг потребителей дорогого товара. Это применимо, во - первых, к товарам, которые впервые появляются на рынке, то есть товарам, не имеющим на данном рынке аналогов, а во - вторых, на богатых покупателях, которых интересует высокое качество товара, его уникальность.

Стратегия средних цен применима на всех стадиях жизненного цикла, кроме упадка. Эта стратегия актуальна для тех фирм, которые рассматривают получение прибыли как долгосрочную перспективу.

Стратегия низких цен может применяться на любой стадии жизненного цикла, но особенно она актуальна при высокой эластичности спроса по цене. Данная стратегия

применяется в целях проникновения на рынок, избегания банкротства и дозагрузки производственных мощностей.

Стратегия целевых цен представляет собой прибыль как целевую величину, т.е. как бы ни менялись цены, объёмы продаж, прибыль в любом случае должна быть постоянна. Данная стратегия главным образом применяется крупными компаниями.

Стратегия льготных цен – главной целью данной стратегии является увеличение объёмов продаж. Она применяется, как правило, в конце жизненного цикла и предоставляет различные скидки покупателям.

Стратегия следования за лидером – суть этой стратегии не заключается в установлении конкретной цены на товары в строгом соответствии с компанией лидера, но цена может отклоняться только в определенных пределах, которые диктуются техническим и качественным превосходством. Фирмы на рынке должны в любом случае учитывать ценовую политику компании лидера. [1]

Таким образом, выбор конкретной ценовой стратегии предприятием – это долгосрочные принципы, которых предприятие должно придерживаться в установлении цены на свои товары. Разработка ценовой стратегии – это постоянно воспроизводимый процесс. Стратегии ценообразования должны постоянно проверяться на основе достигнутых результатов и при необходимости быть скорректированными.

#### **Список использованной литературы**

1. Насиров Ю.З., Моисеенко Ж.Н., Бунчикова Е.В., Сабуа А.А. Управление коммерческим риском с помощью маркетинговой логистики. В сборнике: Инновационные пути развития АПК: проблемы и перспективы материалы международной научно - практической конференции: В 4 - х томах. 2013. С. 69 - 73.

2. Моисеенко Ж.Н., Гужвина Н.А., Подорога В.А. Роль кризисов в совершенствовании социально - экономических систем. В сборнике: Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества материалы III международной научно - практической конференции. 2014. С. 13 - 14.

3. Шароватова Т.И., Моисеенко Ж.Н., Раджабов Р.Г. Организационно - экономические аспекты повышения активности малого агробизнеса. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 114. С. 939 - 948.

4. Журнал «Эксперт» - <http://www.expert.ru>.

© Моисеенко Ж.Н., Семилякова К.В., 2016

**Морозова С.А.,**

главный бухгалтер, слушатель ДПО ТЭИ СФУ,  
г. Красноярск, Российская федерация

### **ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ**

Реализация изготовленной продукции представляет собой важнейший показатель деятельности производства. Именно реализацией завершается оборот средств, затраченных на изготовление продукции. В результате реализации предприятие - изготовитель получает оборотные средства, необходимые для возобновления нового цикла производственного

процесса. Реализация продукции на производственном предприятии может осуществляться путем отгрузки произведенной продукции в соответствии с заключенными договорами или путем продажи через собственное торговое подразделение.

В связи с изменениями в законодательстве, внесенными Федеральным законом от 29.06.2015 № 182 - ФЗ [1], в 2016 году перед бухгалтерами, работающими в пивоваренной промышленности, встали определённые трудности, связанные с учетом реализации готовой продукции. Согласно указанному закону все поставщики алкоголя должны предоставлять сведения о реализации и хранении готовой продукции в ЕГАИС (единая государственная автоматизированная информационная система). Введение данной системы осуществлено в рамках формирования учетно - контрольной системы по стране в целом [3; 4], осуществляемой в рамках социально - экономического развития [5]. Действие введенной системы направлено на облегчение работы контролирующих организаций за оборотом подакцизных товаров, учетом контрафактной продукции, придание документообороту большей прозрачности.

Когда данная система будет полностью отлажена, она выполнит все свои функции, но в период ее внедрения многие предприятия столкнулись с рядом трудностей. Особенности проблемы возникли в январе. Когда пивоваренный завод отгружал продукцию, передавал данные в ЕГАИС, из - за технических сбоев информация появлялась в системе с задержкой до нескольких суток. Покупатели, не видя документации в электронном документообороте, отказывались принимать товар, боясь оказаться с непонятными остатками на складах. Машины зачастую не возвращались на завод для разгрузки, ночью продукция под действием внезапных заморозков просто разрывала тару. Производители несли колоссальные убытки на транспортные расходы, пропавшую продукцию, упаковку и прочие расходы.

Операция реализации продукции отражается в учете по двум методикам. В бухгалтерском учете продукция считается реализованной в момент перехода права собственности на нее к покупателю. Большинство предприятий выбирают общее правило заключения договоров и отражения реализации готовой продукции в бухгалтерском учете предприятия - изготовителя в момент ее отгрузки. Однако, возможна и реализация продукции по договорам с особым переходом права собственности.

Для отражения в бухгалтерском учете операции по реализации продукции необходимо иметь документальное подтверждение перехода права собственности на эту продукцию к покупателю. Этим подтверждением выступают различные первичные документы: накладные, товарно - транспортные накладные, акты приема - передачи и так далее. По первой методике отгруженная продукция считается реализованной, поэтому сразу для учета продажи готовой продукции, товаров, услуг используется счет 90 «Продажи», имеющий несколько субсчетов. Бухгалтерские проводки, применяемые на большинстве предприятий, соответствуют методике бухгалтерского учета реализуемой готовой продукции «по отгрузке», которая подробно описывается в экономической литературе [6].

Чтобы решить проблемы, возникшие с внедрением ЕГАИС, предлагаем изменить условия реализации готовой продукции в договорах на поставку и выбор методики бухгалтерского учета реализации готовой продукции. Предлагаем для большей безопасности производителя в данной отрасли заключать договоры с особым переходом права собственности - после оплаты продукции и включить в договор пункт : «отгрузка

будет осуществляться только после подтверждения накладной в системе ЕГАИС». Бухгалтерские проводки при таком варианте учета приведены в таблице 1.

Таблица 1 Корреспонденция счетов по отражению реализации готовой продукции

Содержание хозяйственной операции	Проводка		Сумма
	Дебет	Кредит	
Продукция отгружена покупателю	45	43	Себестоимость готовой продукции
Начислен НДС по отгруженной продукции	76	68	Сумма НДС
Получены деньги на расчетный счет от покупателя	51	62	Продажная стоимость готовой продукции
Отражается выручка по готовой продукции	62	90 / 1	Продажная стоимость готовой продукции
Списывается себестоимость готовой продукции.	90 / 2	45	Себестоимость готовой продукции
Начислен НДС по реализованной продукции	90 / 3	76	Сумма НДС

Следует отметить, что при использовании такого варианта следует обратить особое внимание на информационно - методическое обеспечение задач управления дебиторской задолженностью [2]. Обобщая выше изложенное, подчеркнем, что при всей неоднозначности прикладных аспектов применения системы ЕГАИС, с определенной долей условности можно утверждать, что ее использование формирует предпосылки для повышения уровня информационного обеспечения последующих аналитических процедур по оценке результативности операций продажи готовой продукции.

#### Список использованной литературы:

1. О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.06.2015 N 182 - ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Дягель О. Ю., Полякова И. А. Методическое обеспечение решения аналитических задач управления дебиторской задолженностью / О. Ю. Дягель, И. А. Полякова // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 2 (32), С.152 - 164.
3. Конева О.В. Концепция государственного финансового контроля и ее реализация на примере Красноярского края / О. В. Конева // Вопросы экономики и права. – 2015. – № 88. – С. 96 - 100.
4. Конева О. В. Влияние налоговой нагрузки на формирование учетно - контрольного обеспечения кластера малого и среднего предпринимательства // Инновационное развитие экономики. - 2015. - №6 (30). – С. 57 - 62.



5. Конева О.В. Основные направления теории и практики долгосрочного социально - экономического развития / О. В. Конева // Экономические науки. – 2015. – № 124. – С. 105 - 109.

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.

© Морозова С.А., 2016

**Мосенков Р.А.,**  
студент 4 курса  
экономического факультета  
ВоГУ,  
г. Вологда, Российская Федерация

## **СТРУКТУРА ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Одной из главных задач реформы местного самоуправления в середине первого десятилетия двадцать первого века заявлялось обеспечение самостоятельности и сбалансированности местных бюджетов посредством разграничения полномочий между различными уровнями власти и подкрепления этих полномочий необходимыми финансовыми ресурсами. Однако, по мнению представителей академических кругов и практиков в результате реформы муниципальные образования не только не получили дополнительных источников доходов, а, напротив, полностью лишились ряда налоговых доходов что превратило до недавнего времени самостоятельные муниципальные образования в дотационные, снизило их финансовую устойчивость [1,2].

Высокий уровень финансовой зависимости муниципальных образований от региональных и федеральных властей, неустойчивость формирования собственной доходной базы местных бюджетов выделяется как основная проблема развития местного самоуправления России [3]. В настоящее время проблема усугубляется тенденциями замедления темпов экономического роста, увеличения дефицитов федерального и большинства региональных бюджетов. В этих условиях представляются актуальными исследования в области оценки финансового состояния бюджетов муниципальных образований. Экономический анализ бюджетных показателей, обоснованность их структуры, динамики, соотношения и других параметров являются важнейшими элементами системы оценки социально - экономического развития муниципальных образований. Невозможно оценить уровень развития территории, не зная состояния финансовой сферы, так как именно она является базой реализации социально - экономических программ и проектов. В показателях бюджета отражена политика муниципальных органов власти в области социального развития территории.

Состав доходов местных бюджетов их структура во многом определяют финансовую устойчивость муниципального образования. Проведем анализ состояния доходной базы бюджета муниципального района на примере Харовского муниципального района.

Доходная база бюджета Харовского района. за 2014 - 2016 гг., %

Виды доходов бюджета	2014	2015	2016
Доходы – всего, в том числе	100	100	100
Налоговые:	26,3	26	25,1
- НДФЛ	23	22,1	17,1
- Налоги на товары, работы и услуги	0,9	1	2,6
- ЕНВД	2,2	2,5	5,1
- Государственная пошлина	0,2	0,4	0,3
Неналоговые	1,5	1,4	1,1
Межбюджетные трансферты всего в т.ч:	72,2	72,6	73,8
- дотации	9,7	14	20,1
- субсидии	1,7	0,3	18,2
- субвенции	60,8	58,3	35,5

Из данных представленных в первой таблице можно увидеть, что доходы бюджета Харовского муниципального района имеют отрицательную динамику и уменьшились по сравнению с базисным годом на 54232,2 тыс. руб. по причине снижения всех статей доходов бюджета. Если в 2014г доходы составляли 458275,54 тыс. руб., то в 2016г. достигли отметки в 404 043,3 тыс. руб., снижение доходов бюджета составило 12 % . Объем поступлений от налоговых и неналоговых доходов снизился на 21775,3 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Объем финансовой помощи от вышестоящих бюджетов так же постепенно снижается. По сравнению с 2014г. общий объем безвозмездных поступлений упал на 5 % в 2015г. и 10 % в 2016 году соответственно.

За рассматриваемый период сложилась устойчивая структура доходов бюджета района. Рассчитанный на основе данных об исполнении районного бюджета индекс структурных сдвигов (индекс К. Гатева) показывает незначительность изменений структуры доходов (за 2014 - 2015 гг. индекс не превысил значение 0,06).

Подводя итоги анализа доходной части бюджета необходимо отметить, что значительный рост общего объема доходов бюджета Харовского муниципального района обеспечивается в большей степени за счет роста межбюджетных трансфертов, в то время как прирост собственных доходов замедляется с каждым годом. В связи с этим, в настоящее время актуальным является вопрос увеличения налоговых и неналоговых доходов бюджета для обеспечения выполнения расходных обязательств представительных органов местного самоуправления.

Проблемой качественного исполнения бюджета является обеспечение своевременного и полного поступления доходов. По - прежнему актуальным остается вопрос своевременности расчетов с бюджетом юридических и физических лиц. Несмотря на принимаемые меры, имеет место задолженность по платежам в бюджет.

Необходимо найти пути для более эффективной работы администраторов доходов бюджета муниципального района, усилить контроль над реализацией плана мероприятий по увеличению доходов консолидированного бюджета муниципального района и снижению задолженности по платежам, зачисляемым в консолидированный бюджет муниципального района. Усилить работу по снижению удельного веса безнадежной к взысканию задолженности по арендной плате за пользование земельными участками и муниципальным имуществом.

Для увеличения доходов от использования муниципального имущества необходимо систематизировать сведения о наличии и использовании муниципального имущества, найти пути наиболее эффективного его использования.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Аветисян, И.А. Бюджетный менеджмент: учебное пособие / И. А. Аветисян. – Вологда: ВоГУ, 2015. – 259 с.

2. Боровая С.Л. К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ // Фундаментальная наука и технологии – перспективные разработки Материалы VII международной научно - практической конференции. – North Charleston, USA:н. - и. ц. «Академический». 2015. – С. 242 - 244.

3. Боровая С.Л. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРАКТИКА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ // Проблемы развития территории, 2014. - № 5 (73). - С. 91 - 98

© Мосенков Р.А., 2016

**Бикалова Н.А.**

к.э.н., доцент,

**Нагач Т. А.**

Студентка 3 курса

Финансовый университет при Правительстве РФ  
г. Москва, Российская Федерация

### **НАЛОГ НА РОСКОШЬ И ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА**

Введение антироссийских санкций в 2014 году, ставшее реакцией Запада на присоединение Крыма к России, повлекло за собой серьезные изменения в жизни населения: по данным Фонда общественного мнения, граждане обеспокоены ростом цен на товары и услуги (66 % от всех респондентов), низким уровнем зарплат (49 % от всех респондентов), высокими ценами на услуги ЖКХ (44 % от всех респондентов). Кроме этого россиян волнует низкий уровень пенсий, стипендий и пособий (32 %), ситуация в сфере здравоохранения (27 %), состояние дорог (25 %), алкоголизм (23 %), безработица (22 %), наркомания (21 %), дороговизна жилья (20 %) и коррупция в органах власти (17 %) <sup>1</sup> [1]. Как мы видим, большая часть проблем является экономическими, граждан волнует снижение уровня их доходов и покупательной способности, что связано в том числе с ухудшением положения российских компаний, их неспособностью «удерживаться на

<sup>1</sup> Источник данных: «ФОМнибус» – опрос граждан РФ от 18 лет и старше. 11 марта 2015. 43 субъекта РФ, 100 населенных пунктов, 1500 респондентов. Интервью по месту жительства. Статпогрешность не превышает 3,6 %. По заказу ООО инФОМ

плаву» и отсутствием на рынке выгодных западных поставщиков. Санкции изолировали страну от многих товарных рынков и в совокупности с системным экономическим кризисом стали причиной того, необходимости создания и развития импортозамещающих производств, на что требуются дополнительные бюджетные средства [2].

В 2016 году предусмотрен рост ВВП всего на 0,7 % , уровень инфляции – на 6,4 % , при курсе доллара – 63,3 рубля и цене на нефть – 50 долларов за баррель. Доходы бюджета запланированы в объеме 13,738 трлн рублей, что составляет 17,5 % ВВП, расходы — 16,098 трлн рублей (20,5 % ВВП). Ожидаемый дефицит бюджета — 2, 360 трлн рублей (3 % ВВП). [3] Однако на практике что цена на нефть опустилась ниже предполагаемого уровня, а уровень инфляции с начала года превысил запланированный. Таким образом, государству необходимы дополнительные доходы.

В настоящий момент действует повышенная ставка транспортного налога сверхмощных автомобилей и прогрессивная система налогообложения для дорогой недвижимости. Хотя в ФНС считают, что целесообразнее усовершенствовать старые налоги, чем вводить новый налог для зажиточной части населения, на наш взгляд перспективными направлениями являются введение налога на роскошь, как, например, в Италии, где в 2006 году был введен такой налог на яхты, виллы, частные самолеты. Поскольку значительная часть российских капиталов была приобретена после распада Советского союза, то введение налога на роскошь в некоторой степени позволило бы их легитимировать, что, снизило бы социальное напряжение. [4]

Весной 2016 года Президентом РФ В.В. Путиным был подписан закон о ратификации соглашения о реализации в 2015 - 2016 годах пилотного проекта по введению маркировки контрольными знаками изделий из натурального меха. Соответствующий федеральный закон принят Госдумой 15 апреля и одобрен Советом Федерации 20 апреля 2016 года. Координация деятельности по формированию системы маркировки товаров легкой промышленности в России будет осуществляться Федеральной налоговой службой. [5]

Что касается экономической эффективности налога на роскошь, то нет единого взгляда на этот вопрос. Во - первых, налог на роскошь выполняет социальную – распределительную функцию. Во - вторых, обеспеченные слои общества заинтересованы в избегании уплаты налогов путем покупки жилья и имущества за рубежом. Вероятным решением проблемы может стать введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов, о продуктивности которого говорил еще великий русский экономист С.Ю.Витте: бедный слой населения не обременен непосильными выплатами, а по мере роста состояния населения возрастают доходы государства. Введение прогрессивного налогообложения в России – вопрос дискуссионный. Так, Назаров В.С. считает это недопустимым: 1) обеспеченные регионы станут намного богаче, а бедные отстанут от них еще сильнее, поскольку НДСЛ поступает в региональные и местные бюджеты, 2) возрастут административные и судебные издержки, 3) увеличится уровень безработицы, пропадут стимулы к труду и снизятся инвестиции, 4) богатые граждане будут уклоняться от налогов в большей степени, чем прежде. [6]

Противоположной точке зрения придерживается Глазьев С.Ю., который утверждает: «Налоговая нагрузка должна быть справедливой, а значит прогрессивной. Так во всём мире принято»<sup>2</sup>. С помощью прогрессивной шкалы налогов на доход физических лиц, по мнению экономиста, налоговое бремя будет перенесено на богатые слои населения, а налоговое бремя на предприятия снизится, т.е. как раз станет стимулом интенсивной работы и инвестирования в производства. [7]

<sup>2</sup> Глазьев о справедливой экономике Шкала налогов должна быть прогрессивной. Русская служба новостей [Электронный источник] URL: <http://rusnovosti.ru/posts/413775> (дата обращения: 27.05.2016)

### Список использованной литературы:

1. Чего боятся россияне - ФОМ [Электронный источник] URL: <http://fom.ru/Nastroeniya/12101> (дата обращения: 27.05.2016)
2. Симонов В. Антироссийские санкции и системный кризис мировой экономики // Вопросы экономики. 2015. № 2. С. 49—68.
3. Бюджет России на 2016 год [Электронный источник] URL: [http://www.aif.ru/dontknows/infographics/byudzhets\\_rossii\\_na\\_2016\\_god\\_infografika](http://www.aif.ru/dontknows/infographics/byudzhets_rossii_na_2016_god_infografika) (дата обращения: 27.05.2016)
4. Колесникова Е. В., Непьянова У. А. Налог на роскошь // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2012. №2 - 2 С.85 - 89.
5. Путин подписал закон о чипировании шуб Деловой климат Бизнес Lenta.ru [Электронный источник] URL: <https://lenta.ru/news/2016/04/26/shuba/> (дата обращения: 27.05.2016)
6. 5 доводов против введения прогрессивного подоходного налога. Forbes.ru [Электронный источник] URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/64631-5-dovodov-protiv-vvedeniya-progressivnogo-podohodnogo-naloga-v-rossii> (дата обращения: 27.05.2016)
7. Глазьев о справедливой экономике Шкала налогов должна быть прогрессивной. Русская служба новостей [Электронный источник] URL: <http://rusnovosti.ru/posts/413775> (дата обращения: 27.05.2016)

© Бикалова Н.А., Нагач Т. А., 2016

**Назаренко А. Е.**

магистрант 2 курса

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,  
г. Симферополь, Российская Федерация

## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Сложившаяся практика антикризисного управления предприятием в России показывает, что многие предприятия осуществляют антикризисные мероприятия уже после наступления тяжелого финансового положения, в условиях нехватки времени и ресурсов. Чтобы эффективно справиться с кризисными ситуациями руководство предприятия должно делать упор на мероприятия по предупреждению, распознаванию и прогнозированию кризисов на ранней их стадии.

Поэтому в рамках систем планирования и контроля на предприятии целесообразно разрабатывать и систему антикризисного управления, целью которой является выявление кризисных ситуаций как во внутренней, так и во внешней среде предприятия, выявление их причин, устранению кризисов и их негативных последствий.

Рассмотрим общую схему формирования такой системы.

На первом этапе необходимо провести сбор данных и анализ внешней и внутренней среды предприятия, прогнозировать вероятность возникновения кризиса или диагностировать уже наступивший кризис - выявить причины и факторы, повлекшие за собой его наступление.

Мониторинг в рамках первого этапа включает в себя:

- выбор объектов внутренней и внешней диагностики;
- выбор индикаторов финансового состояния предприятия, по которым возможно отслеживать кризис;
- расчет предельных значений этих индикаторов;
- анализ и обработку полученной информации и доведение ее до руководства предприятия.

На втором этапе планируются и проводятся мероприятия по избежанию кризиса, подготовке к кризису, если его нельзя предотвратить, а также выбирается стратегия преодоления кризиса, если он уже наступил.

Варианты стратегий предлагаются сотрудниками, ответственными за систему антикризисного управления - антикризисными менеджерами, руководством предприятия и т.д.

На третьем этапе осуществляется выбор и непосредственная реализация стратегии по преодолению кризиса. Вырабатывается план действий, предлагаются конкретные мероприятия, направленные на реализацию стратегии антикризисного управления.

На четвертом этапе осуществляется мониторинг принятых управленческих решений, анализируются и оцениваются антикризисные мероприятия и их результаты.

Одним из важнейших этапов антикризисного управления, является этап стратегического анализа. Мониторинг должен составлять неотъемлемую часть этого процесса и осуществляться непрерывно.

Реализация антикризисных мероприятий должна базироваться на следующих принципах:

1) принцип оперативного реагирования, смысл которого в своевременном реагировании на изменение индикаторов финансового состояния предприятия, своевременном проведении антикризисных мероприятий;

2) принцип адаптивности, который заключается в том, что руководство предприятия (или антикризисные менеджеры) должно проявлять гибкость в принятии управленческих решений, основываясь на информации, полученной в ходе мониторинга внутренней и внешней среды предприятия;

3) принцип рациональности предполагает, что сумма средств, направленных на решение проблем, не должна превышать возможных потерь от реализации антикризисных мероприятий;

4) принцип опережающего управления, ориентирующий работников и руководство организации на профилактику, прогнозирование и раннюю диагностику кризисов;

5) принцип синергии, суть которого заключается в том, что сотрудники и подразделения предприятия в рамках системы антикризисного управления могут быть перегруппированы для получения большего эффекта.

Обобщая вышесказанное, необходимо подчеркнуть, что антикризисное управление в организации должно осуществляться постоянно, а его основной целью должно быть прогнозирование кризисов и раннее их диагностирование.

Меры по антикризисному управлению должны быть различны на разных этапах функционирования организации и зависеть от стадии кризисного процесса.

Эффективность антикризисных мер напрямую зависит от того, насколько своевременно был обнаружен кризис и приняты меры по его смягчению и преодолению.

#### **Список использованных источников:**

1) Асаул А.Н., Князь И.П., Коротаева Ю.В. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса. СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. - 224с.

2) Поддерёгин А.М. Финансовый менеджмент. К.: КНЭУ, 2005. — 535 с.

© Назаренко А.Е., 2016

**Насыпова О.О.**

магистрант I курса  
экономического факультета РУДН  
г. Москва, Российская Федерация

## **КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА, КАК ОСНОВА ВЕДЕНИЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА**

В России впервые корпоративная культура появилась в конце 19 века, среди гусар. В то время, когда стали появляться первые сообщества, они начали договариваться друг с другом о манере поведения, о взаимоотношениях, о долге, о чести, о достоинстве и т.п. Все это и стало фундаментом корпоративной культуры.

Выделим несколько значений развитой корпоративной культуры:

1. Душа компании;
2. Положительная атмосфера, которая ощущается снаружи и изнутри организации;
3. Многокомпонентная система, которая включает в себя множество элементов, то есть сотрудников каждого звена;

Самое главное, что корпоративная культура – это фундамент, который позволяет успешно внедрять и развивать бизнес.

Современная компания должна выглядеть как единый организм, где все отделы являются компонентами совокупной системой, в которой все сотрудники довольны и счастливы, так как атмосфера в коллективе крайне важна для продуктивной рабочей деятельности. Зачастую, в организациях существует такая проблема, то что люди взаимодействуют друг с другом разучились говорить друг другу приятные слова и подмечать действительно важные качества.

Так вот зачем это все нужно? Рассмотрим на примере любой организации. Компания вкладывает денежные ресурсы в развитие сотрудников, их обучение, в повышение квалификации и в развитие корпоративной культуры. Далее сотрудники, набравшись

опыта, будучи достаточно квалифицированными и развитыми, вкладывают свои ресурсы в сервис компании, в качественное осуществление рабочих обязанностей и в выстраивание правильных коммуникаций. Качественный сервис увеличивает клиентскую базу, а вместе с этим растет доходность самой компании. Затем чтобы не прерывать успешное развитие компании, чистую прибыль необходимо продолжать вкладывать. Таким образом, круг замыкается и запускается система, чем больше оборотов производится, тем успешнее процветает компания. Возникает самоудовлетворение от процесса работы. Существует такое убеждение, что достижение истинных целей организации возможно при должной мотивации. Выясним, работает ли оно. Если вернуться к циклу, который описывался выше, то на этапе вложения ресурсов в развития сотрудников, при отсутствии должной мотивации со стороны руководителя эти вложения могут быть бесполезными.

Мотивация сотрудника – это внутренние побуждения вызывающие его активность и определяющие направленность этой активности.

Успех организации определяют ее сотрудники, персонал.

Мотивация рабочей силы – поддержка стремления к высоким показателям деятельности, обеспечивающим достижение целей организации.

Существуют, различные виды и типы людей, они по разному относятся к процессу мотивации. Учитывая большое разнообразие рабочей силы, использование единых универсальных для всех принципов вознаграждения малоэффективно. На разных этапах эволюции применяют различные мотивирующие факторы.

Выделим основные, базовые типы трудовой мотивации для различных типов сотрудников:

Инструментальный тип – относится к тем сотрудникам, которые нацелены на заработок, как результат своей деятельности. Основанием мотивации такого типа, является побуждение сотрудника к различным видам трудовой деятельности, увеличение заработной платы.

Профессиональный тип – относится к тем сотрудникам для которых в первую очередь важно разбираться в тонкостях своей профессии, быть тонким экспертом и лучшим в своем деле. В первую очередь для такого типа сотрудников важны не деньги, как результат деятельности, а качественное исполнение работы. В большинстве случаев, профессиональный тип, в своей области очень быстро достигает хороших результатов и иногда даже с некой иронией относится к своему руководителю.

Патриотический тип – относится к тем сотрудникам для которых важно быть причастным, к чему-то глобальному, общему, большому. Для таких сотрудников важно чувствовать свою значимость в процессе, обычно это энергичные люди, экстраверты. Мотивировать патриотов можно подчеркивая именно их значимость.

Хозяйский тип – относится к тем сотрудникам, которые готовы взять на себя определенные обязательства, четко обозначит границы своей власти и в рамках этой границы делать все, для того чтобы работа осуществлялась эффективно. Самое интересное, что для хозяйского типа деньги тоже не всегда являются основной мотивацией, для него важно правильно организовать все процессы и контролировать их. С точки зрения развития бизнеса, этот тип сотрудников самый эффективный по затратам и результатам, он свойственен собственникам бизнеса и руководителям.



Избегательный тип –это тип сотрудников избегающий ответственности нагрузок на рабочем месте. В большинстве случаев он подстраивается под руководителя и готов на многое ради того, чтобы сильно не напрягать и не переработать лишнего.

Мы рассмотрели пять основных типов сотрудников, на которых влияют разные мотивационные факторы, для руководителя важно правильно распределять обязанности и организовывать рабочий процесс. Сама мотивация рассматривается с точки зрения того, что же заставляет человека направлять усилия на достижение желаемых результатов.

С развитием интеллекта и ответственности рабочей силы основой мотивации являются человеческие ценности, а не деньги. В контексте развития бизнеса и общества ценности, определяющие лояльность меняются. И возникает острая необходимость в использовании именно моральных методов стимулирования персонала.

На сегодняшний день при организации бизнеса, возникает проблема в том, что руководители используют единую мотивацию для всех, совсем не изучая своего сотрудника. Таким образом, возникает ряд проблем, образующих низкую мотивацию.

Причины низкой мотивации:

- Недостаточная компетентность руководителя – это одна из важнейших проблем мотивации, так как многие руководители думают узколинейно о том, что сотруднику важны лишь денежные поощрения.
- Пребывание в зоне комфорта. Проблема возникает в отсутствии желания, что - либо менять или развивать
- Отсутствие правильно поставленных целей. Проблема заключается в том, что некоторые собственники и руководители, не могут обозначить стратегическую цель или миссию компании.
- Отсутствие сотрудник - ориентированной стратегии. Когда собственник делает бизнес для того чтобы достичь лишь свои определенные цели, не задумываясь о состоянии своих сотрудников.
- Минимальные инвестиции со стороны сотрудников. Проблема возникает в том, что инициатива проявляемая сотрудниками, в большинстве случаев, не поощряется руководством. Таким образом, снижается мотивация сотрудников.

Мотивация персонала считается одной из важнейших функций управления. Характер стимулирования управленческого труда уникален, мотивация отражает в себе, как и социокультурные особенности организации, так и внешнюю среду. Выявив определенные проблемы низкой мотивации, грамотный руководитель способен выстроить правильную стратегию управления персоналом.

Можно выделить основы принципы мотивации;

Существует множество мотивационных инструментов, которые можно различно применять и чем больше их применяется, тем компания становится более гибкая как к внутренним, так и к внешним изменениям. Становится больше возможностей внедрять новые процессы и новые продукты.

Нет единого универсального инструмента. Например, если взять две абсолютно идентичные компании, по производимой продукции, по объёму производства, по количеству персонала и даже с одинаковой системой мотивации, но они будут абсолютно разными по успешности, по узнаваемости на рынке и так далее. Потому что зависит в первую очередь, от руководителя, от климата, который создан внутри компании, от корпоративной культуры и от большого количества связующих нитей –это средний менеджмент. Потому что они являются связующим звеном между топ руководством и оперативным руководством.

В мотивации всегда есть два человека: мотивирующий и замотивированный. Руководитель должен правильно применять инструменты мотивации к определенным сотрудникам, чтобы она давала положительные результаты.

Взаимосвязь корпоративной культуры и мотивации персонала очень важна. Так как корпоративная культура является внутренней субстанцией, то есть условием создания компании. Направленная на то, чтобы все сотрудники смотрели в одном направлении и были нацелены на определенный результат и при этом получали удовольствие от проделанной работы и обязательным инструментом этого процесса, является мотивация.

Нельзя недооценивать мотивационное значение корпоративной культуры, ее ценности воздействуют на элементы субъективного процесса мотивации, на потребности, ценности и интересы работника.

Приведем несколько инструментов корпоративной мотивации:

- проведение конкурсов и соревнований;
- упоминание сотрудников, на продукте, услуге или оборудовании, как лучшего работника или автора внесенных улучшений;
- правильное распределение рабочего времени с временем отдыха;
- издания буклетов для сотрудников компании, по результатам ее деятельности и упоминание в буклете лучших сотрудников;
- всяческие поощрения в виде оплаты членства в ассоциациях или клубах по выбору сотрудника;

Практически всю систему управления персоналом можно рассматривать как совокупность определенных стимулов, которые напрямую или косвенно влияют на развитие персонала в организации. В том случае, если все элементы управления оказывают мотивационное воздействие на персонал, можно полноценно организовать продуктивный мотивационный менеджмент.

В случае если руководитель не вникает в детали рабочего процесса, по стимулированию труда, выполняемого его подчиненными, то эффективность организации ухудшается, так как работники не проявляют инициативы в процессе выполнения своей работы. Незаметный для неопытного глаза процесс потери интереса работника к труду, его пассивность приносит такие, отрицательные результаты, как текучесть кадров.

Работодатель, внедряя в работу методы стимулирования, возвращает в сотрудников внутреннюю мотивацию, ощущение персонального вклада в трудовую деятельность. Человеку необходимо чувство причастности, которое способно вызвать в нем глубокое психологическое удовлетворение и развивать себя как личность.

© Насыпова О.О. 2016

**Ога И. Л.,**  
студентка 4 курса ТИУ, г. Тюмень,  
Российская Федерация

## **МЕЖФИРМЕННАЯ ИНТЕГРАЦИИ В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА**

Основной подход к пониманию процессов слияния и поглощения опирается с одной стороны на образование в результате проведения сделки некоторой новой компании, или с другой стороны осуществлении экономических процессов в рамках существующих

организаций. Именно поэтому рассматривают соответственно две основных формы – это слияние и поглощение. В результате процесса слияния компаний образуется новая хозяйственная единица, новое юридическое лицо, что является особенно важным в условиях экономической нестабильности.

Выделяют следующие виды слияний и поглощений:

- слияние активов – это объединение данных фирм с передачей собственниками фирм - участниц в качестве вклада в уставной капитал своих контролирующих прав (над компаниями) и с полным сохранением любой деятельности в рамках существующей организационно - правовой формы данных фирм;
- слияние форм – это вид объединения, в результате которого компании прекращают свое раздельное автономное функционирование как юридическое лицо и налогоплательщик. Образованная в результате новая компания берется контролировать непосредственно управлять всеми активами и обязательствами перед клиентами данных компаний (после чего компании могут быть реорганизованы / распущены).

Последнее время в России наблюдается не стабильная экономическая ситуация, и весьма актуальным становится использование слияния, по типу «присоединение», который пришел к нам из зарубежной практики. Под присоединением в российском законодательстве понимают вид реорганизации юридического лица. При таком слиянии одна из объединяющихся компаний выживает, и продолжает экономически эффективно функционировать, а остальные утрачивают свою самостоятельность и останавливают свое существование. Все права и обязанности ликвидированных компаний переходят в ведомство оставшейся компании.

Если рассматривать зарубежный опыт в слиянии и поглощении компаний, то стоит отметить, что доля собственности для получения полного контроля над коммерческой компанией четко не определена, и зависит от ряда факторов. В различных западных странах размер доли акций, необходимых для установления контроля над компанией определяется по - разному. Например, в документах международного валютного фонда прямыми инвестициями называют участие в капитале, которое составляет не менее 25 % уставного капитала, в странах Евросоюза такое участие составит всего 20 % , в свою очередь, в Канаде, Новой Зеландии – не менее 50 % , а в США только – 10 % .

Главный смысл сделок слияний и поглощений — это синергия, то есть преимущество от дальнейшей совместной деятельности. Среди преимуществ от таких сделок выделяют [6]:

- уменьшение персонала. В процессе проведения таких сделок уменьшается количество работников вспомогательных отделов и департаментов, таких как: бухгалтер, финансы, маркетинг, и т.д. Возможно частичное сокращение руководства.
- расширение сегмента рынка. В том случае, когда предприятия объединяются, то созданная новая фирма получает большую долю рынка, а также узнаваемость бренда. Основное преимущество заключается в том, что бы получить новые сегменты рынка легче в том случае, чем больше доля компании [1]. Т.к. к большой компании возникает больше доверия, то для компании улучшаются условия кредиторов.
- экономическая составляющая масштаба производства. Вновь созданная компания получает возможность экономить на оптовых условиях. Это происходит в основном за счет увеличения количества закупок, продаж, транспортировок и т.д., а также за счет

сокращения таких элементов, как например серверные системы, программы по учету складских товаров и по учету персонала и т.п.

Объем сделок слияния и поглощения с присутствием крупных американских компаний составил 2,5 трлн долларов, что составляет практически половину всего объема таких сделок. Наибольшая активность отмечается в технологическом секторе (713,1 млрд долларов) и фармацевтической отрасли (723,7 млрд долларов). Примером одной из крупных сделок слияния и поглощения можно назвать слияние американской компании Pfizer Inc. и ирландской фирмы Allergan Plc, финансовый оборот сделки составил 160 млрд долларов [2].

Сумма сделок в 2015 г. превысила размер 2007 г., в котором до сих пор был зафиксирован максимальный совокупный объем сделок (\$4,61 трлн), подсчитали аналитики Dealogic. Год стал рекордным по количеству и размеру мегаделок (более \$50 млрд): девять объединений на общую сумму \$730,3 млрд - это 16 % от всех сделок. Goldman Sachs, JPMorgan, Morgan Stanley и BofA Merrill Lynch стали крупнейшими банками, сопровождающими M&A. Общий объем их сделок превысил \$1 трлн [5].

Объем заявленных операций по слиянию и поглощению на российском рынке за первые девять месяцев 2015 г. достиг \$4 млрд, говорится в ежеквартальном отчете Thomson Reuters. Этот показатель на 50 % выше, чем за аналогичный период прошлого года [3].

Российский рынок слияний и поглощений пока существенно уступает по объёму аналогичным рынкам западных стран [4]. Однако, темпы роста рынка слияний и поглощений о том, что операции слияний и поглощений постепенно становятся эффективным инструментом развития мировой бизнес сферы.

Следует отметить существование волн активности в сфере слияний и поглощений компаний. Такие волновые процессы отражают состояние экономической системы в целом. Принято связывать такие волновые процессы с кризисными явлениями мировой экономики.

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

1. Вейнбендер Т.Л., Вершинина С.В. Тенденции развития рынка услуг ресторанного питания в тюменском регионе / Вейнбендер Т.Л., Вершинина С.В. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 229 - 231.
2. Вершинина С.В. Межфирменная интеграция посредством слияний и поглощений в условиях экономической нестабильности / Вершинина С.В. // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3 - 1 (68 - 1). С. 537 - 540.
3. Вершинина С.В. Культура и антикультура в инновационном аспекте [Текст] / Вершинина С.В. // В книге: Культура и антикультура: теория и практика. - Тюмень, 2015. - С. 47 - 49.
4. Рябова Е.П., Вершинина С.В. Исследование инновационного потенциала тюменского региона // В сборнике: Проблемы формирования единого пространства экономического и социального развития стран СНГ (СНГ - 2015) Ответственные редакторы: О. М. Барбаков, Ю. А. Зобнин. 2015. С. 489 - 496.
5. Вершинина С.В., Бранд А.Э., Мостовая Н.А. Научно - технический и инновационный потенциал Сахалинской области // В сборнике: Проблемы устойчивого

развития российских регионов Материалы Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. 2015. С. 149 - 152.

6. Шевелёва Н.П., Анозова Д.Ф. Особенности внешнеэкономической деятельности малых инновационных предприятий / Шевелёва Н.П., Анозова Д.Ф. // В сборнике: Проблемы устойчивого развития российских регионов Материалы Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. Тюмень, 2015. С. 168 - 170.

© Ога И.Л., 2016

**Огородников П.И.**

д.т.н., профессор, директор

**Коваленко Г. Л.**

д.э.н., профессор, старший научный сотрудник

**Клюшин Д. И.**

к.т.н., старший научный сотрудник

Оренбургский филиал Федерального государственного бюджетного учреждения науки  
Института экономики Уральского отделения Российской академии наук,  
г.Оренбург, Россия

## **РЕКЛАМНАЯ КОМПАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ЕЕ РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Реклама является эффективным, а иногда и единственным доступным способом воздействия на поведение больших групп людей, особенно, в становлении инновационной экономики, так как именно здесь резко возрастает конкуренция.

В коммерции реклама традиционно остается основным механизмом стимулирования спроса на товары или услуги. Реклама несет также функции информирования потребителя о свойствах товаров и услуг, т.е. об их содержании, что особенно важно в условиях конкурентного рынка.

Реклама – это процесс, целью которого является донести до сознания представителей некоторой аудитории некоторую информацию или идеи.

Аудиторию, на которую направлено действие рекламы будем называть целевой аудиторией (ЦА). Содержание информации или идеи рекламы будем называть рекламным обращением. Рекламное обращение может быть представлено в виде рекламного модуля, содержащего графические изображения, текстовую информацию, радио - ролики, телепередачи или какой - либо другой форме. Рекламное обращение, представленное в форме, в которой оно будет донесено до представителей целевой аудитории, будем называть рекламным продуктом (РП), а средствами рекламы – те способы, которыми он будет доставляться до потребителя. К средствам относятся газеты, радио и телеканалы так далее.

Единичный акт взаимодействия между рекламодателем и целевой аудиторией посредством рекламного продукта будем называть рекламным мероприятием (РМ).

Рекламной компанией будем называть конечную определенную во времени последовательность рекламных мероприятий, характеризующуюся целями, целевой аудиторией, и набором рекламных обращений. Причем цели рекламной кампании могут отличаться от целей отдельных входящих в нее рекламных мероприятий, а целевая аудитория рекламной кампании состоять из суммы целевых аудиторий рекламных мероприятий.

Основной целью любой коммерческой (не политической) рекламной кампании является увеличение сбыта продукции за какой-то срок. Поэтому классификации подцелей рекламных кампаний направлены на декомпозицию путей достижения основной цели. Таким образом, задача оптимального рекламного планирования может быть поставлена как задача разработки плана рекламной кампании с целью увеличения общего объема реализации товаров фирмы, при условии ограниченного рекламного бюджета. Повышение дохода (прибыли) предполагается получать от увеличения оборота, то есть повышения спроса на товар или услуги и, следовательно, снижение риска предпринимательства. При этом имеется в виду, что спрос, наряду с большим числом определяющих его факторов, в значительной степени зависит от осведомленности пользователя о товаре или услуге. Поэтому в качестве цели рекламной кампании можно ставить достижение максимального количества рекламных контактов пользователей с рекламой в целевой аудитории при ограничении на стоимость всей рекламной кампании или достижения минимума затрат на рекламную кампанию при обеспечении числа рекламных контактов уникальных пользователей не менее заданного.

За рубежом затраты на рекламу составляют от 5 до 25 % от чистой прибыли предприятий. Главная проблема рекламного бизнеса – это повышение его эффективности на стадии планирования. Весьма актуальным является построение математической модели, отражающей зависимость эффективности рекламной кампании от ее структуры.

Организации несут ответственность за достоверность информации, изложенной в рекламных сообщениях. Информация о предлагаемом товаре (услуге) должна быть конкретной и объективной. Последнее требование очень важно, так как во многих странах, в том числе и в России, принят Закон о защите прав потребителей. Поэтому в случае расхождения информации в рекламе с фактически предоставленными товарами (услугами) потребитель имеет право потребовать от организации соответствующую компенсацию, а в случае ее невыплаты обратиться в суд.

Реклама — распространение информации о существовании товара, его качествах, наличии на рынке и его приобретении. Цель рекламы — продвижение товаров, услуг или идей определенного заказчика без его непосредственного участия, но за его счет. Сущность рекламы заключается в достижении экономического интереса производителей. Формой рекламы являются коммуникативные связи с рынком. Разработка рекламной кампании в любой организации состоит из 5 последовательных шагов [1].

Первый шаг — постановка рекламных целей и стратегий.

Рекламная цель — определенная коммуникационная задача, которая будет выполнена в отношении определенной целевой аудитории в течение определенного периода времени. Например, целью разрабатываемой рекламы расширения сбыта является создание у потребителя знаний о марке и новых товарах (услугах) на рынке.

Второй шаг — расчет бюджета рекламы.

Определив цели рекламы, организация согласовывает их со своими финансовыми возможностями и устанавливает рекламный бюджет.

Третий шаг — решения о средствах распространения рекламы. Главные шаги в выборе средства массовой информации для донесения рекламного сообщения до целевой аудитории это:

- выбор степени охвата, частоты и воздействия;
- выбор конкретных видов средств распространения информации;
- выбор времени размещения в средствах информации.

Четвертый шаг — решения о выборе конкретных носителей рекламы и временном графике их использования. Например, при публикации своего объявления в прессе надо стремиться привлечь внимание читателей к вашей информации.

Пятый шаг — оценка и измерение эффективности рекламы.

Это, прежде всего, формирование критерия для оценки эффективности рекламы, выражающегося в увеличении объема продаж, в увеличении выручки, в увеличении прибыли, в увеличении рекламных контактов при ограниченном бюджете или в минимизации затрат на рекламную кампанию при достижении заранее поставленных результатов.

Для расчета общего бюджета на рекламу существует четыре метода.

1. Исходя из возможностей организации — такой метод определения бюджета полностью игнорирует влияние средств рекламы на объем продаж. Это ведет к неопределенному ежегодному рекламному бюджету, который затрудняет долгосрочное планирование маркетинга. Кроме того, хотя такой метод и может привести к перерасходу средств на рекламу, но чаще он приводит к недостатку финансирования.

2. Как процент от продаж — устанавливают рекламный бюджет в процентной зависимости от цены продажи. Прежде всего, это означает, что расходы на рекламу, вероятно, отличаются от того, что компания может «себе позволить». Кроме того, руководство компании может соотнести между собой расходы на продвижение, цену продажи и прибыль на единицу затрат. Наконец, это, возможно, создает конкурентную стабильность, потому что конкурирующие фирмы обычно тратят такой же процент от их продаж. Однако этот метод не совсем оправдывает себя.

3. Исходя из уровня затрат конкурентов — сопоставление затрат с уровнем конкурентов. Компании наблюдают за рекламой конкурентов или получают сведения по уровню затрат в отрасли из публикаций или от торговых ассоциаций, а затем, исходя из среднего по отрасли, устанавливают свои бюджеты. Есть два аргумента в пользу этого метода: бюджеты конкурентов представляют коллективный разум отрасли, и сопоставимые расходы конкурентов позволяют предотвратить рекламные войны. Но, к сожалению, эти два аргумента не убедительны. Нет, ни каких оснований считать, что конкурент лучше знает, сколько компания должна тратить на продвижение. Компании различны, и у каждой свои особенные потребности в рекламе и продвижении товара.

4. Исходя из целей и задач рекламной компании, — наиболее логично устанавливать бюджет методом определения его соответствия задачам и целям программы продвижения. Прежде чем определить бюджет, специалисты по маркетингу должны определить специфические цели, задачи, которые должны быть выполнены, чтобы достигнуть этих



целей и оценить затраты на их выполнение. Сумма всех этих затрат и есть предлагаемый бюджет на продвижение. Это также наиболее трудный в исполнении метод, поскольку заранее весьма сложно определить, какие задачи приведут к достижению определенных целей. Метод позволяет установить желаемый бюджет на продвижение.

Каждый вид рекламы обладает своими достоинствами и недостатками.

Реклама в прессе в силу своей оперативности, повторяемости, широкого охвата рынка является одним из самых эффективных и наиболее часто используемых средств распространения рекламной информации. К ней прибегают и малые, вновь образующиеся организации, и крупные, известные организации с солидным опытом работы и устойчивым.

Реклама в прессе — это опубликованные в периодической печати различные информационные материалы, которые можно разделить на две основные группы: рекламные объявления и публикации обзорно - рекламного характера. Последние представляют собой статьи, репортажи, обзоры, несущие как прямую, так и косвенную рекламу.

Телевидение имеет широкие возможности оказывать целенаправленное воздействие и вызывать желаемую ответную реакцию зрительской аудитории. Кроме того, телевидение обеспечивает широкий охват, а также хорошую географическую и демографическую изобретательность.

Телевизионная реклама требует обращения к услугам специализированных рекламных агентств, которые возьмут на себя всю работу — от разработки сценария до закупки эфирного времени.

Телевизионная реклама имеет и ряд недостатков. Она кратковременна и эпизодична, что не обеспечивает детального описания положительных характеристик объекта рекламирования. Высокая стоимость не позволяет большинству организаций с их ограниченными финансовыми возможностями активно использовать телевидение в рекламной деятельности. Одним из самых массовых средств распространения рекламной информации (по охвату потенциальных потребителей) является радиореклама. Радиореклама обычно используется для информирования и напоминания. Преимущества данного вида рекламы заключаются в сравнительной дешевизне и оперативности, способности (в отличие от рекламы в прессе) оказывать мощное действие на чувства и настроения людей, вызывать у них различные мысленные образы, а также в направлении конкретной целевой аудитории (автомобилисты, домохозяйки, молодежь и т. д.) на нужный вид товара (услуги) [2].

Важным средством популяризации организации являются рекламные сувениры. Они предназначены для охвата заранее намеченной целевой аудитории путем бесплатной раздачи без каких - либо обязательств со стороны принимающего.

Выделяют три основные категории рекламных сувениров: фирменные календари (настенные, настольные, карманные); изделия с надпечаткой (различные предметы утилитарного назначения: карандаши, ручки, линейки, записные книжки, блок - ноты, папки, карманы для деловых бумаг, зажимы, брелоки, пепельницы, шапочки, майки, сумки и др.); деловые подарки (атташе - кейсы, бизнес - папки, телефонные аппараты).

Наружная реклама представлена рекламными щитами, панно, афишами, световыми вывесками, электронными табло и экранами. Она может размещаться на основных



транспортных и пешеходных магистралях, площадях, спортивных аренах, выставках, остановках общественного транспорта и в других местах массового скопления людей. Основное назначение наружной рекламы — донести и закрепить в сознании потенциальных покупателей название или фирменный знак организации, направление его деятельности.

Реклама в местах продажи (указатели, фирменные вывески, оформление интерьеров офисов, приемных и служебных помещений, спецодежды персонала) — важный составной элемент фирменного стиля, создающего имидж организации.

Реклама на транспорте представляет собой рекламные сообщения на бортах транспортных средств (грузовых автомобилей, автобусов, трамваев, троллейбусов) и внутри салонов. Кроме того, их размещают на железнодорожных вокзалах, автостанциях, в аэропортах и т. д.

В целом эффективность использования различных видов рекламы определена во многом самим товаром (услугой), его предназначением.

Многие организации, имеющие достаточные средства, предпочитают комплексную рекламу в прессе, на телевидении и на радио, считая, что она наиболее эффективна.

Для оценки торговой эффективности рекламной кампании используют: методы оценки увеличения объемов продаж до и после проведения рекламной кампании; аналитические методы на основе корреляции затрат на рекламу и объемов продаж; экспериментальные методы с помощью пробных (с проведением рекламы) и контрольных (без проведения рекламы) рынков [3].

На всем интервале изменения рекламного бюджета максимальный охват рекламой целевой аудитории остается неэластичным, следовательно, увеличение величины рекламного бюджета на один процент увеличивает максимальный охват рекламой целевой аудитории менее одного процента. Из этого следует, что целесообразно растянуть сроки рекламной кампании, сделать ее дробной, и за счет этого можно сократить затраты на рекламу с той же отдачей.

При месячном бюджете в 5 тыс. руб. и условии, что будут использованы все четыре рекламные площадки, максимальный охват пользователей рекламы составит 15,48 тыс. пользователей

$$Y = -0,1335 \cdot x^2 + 3,5375 \cdot x + 1,1264 = -0,1335 \cdot 5^2 + 3,5375 \cdot 5 + 1,1264 = 15,4764$$

Следовательно, с экономической точки зрения, целесообразно провести рекламную кампанию в течении двух месяцев с рекламным бюджетом в 5 тыс. руб. в месяц. При этом охват составит около 31 тыс. пользователей рекламой при затратах всего 10 тыс. руб.

Выводы:

1. Оценка эффективности рекламы является достаточно сложной и трудоемкой задачей, требующей учета объема реализаций продукции до и после проведения рекламной кампании.

2. Наиболее перспективным методом планирования рекламы и ее бюджета является целевой. Целевой способ, представляющий собой формирование конкретной цели. Такими целями могут быть, например, минимум затрат на рекламу при достижении определенного уровня охвата пользователей рекламными контактами, или максимум охвата рекламным обращением пользователей при ограниченном объеме рекламного бюджета.

### Список использованной литературы

1. Елисеева И.И., Рукавишников В.О. Логика прикладного статистического анализа. М., «Финансы и статистика», 1982.
2. Ползунова Н.Н., Краев В.Н. Исследование систем управления: Учебное пособие для вузов. – М.: Академический Проект; Трикста, 2006. – 240 с. – («Gaudeamus»).
3. Базаров М.К., Оценка деятельности предприятий при их классификации. Вестник Российской академии сельскохозяйственных наук, № 2. 2002. стр. 23 - 25.

© Огородников П.И., Коваленко Г.Л., Ключин Д.И., 2016

**Парфенова Е.Н.,**

доцент, к.э.н., доцент кафедры менеджмента организации

НИУ «БелГУ»,

г. Белгород, Российская Федерация

**Макаренко Р.И.,**

магистрант 2 курса

института управления

НИУ «БелГУ»,

г. Белгород, Российская Федерация

### КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Особенности российской действительности требуют от собственников и руководителей предприятий не только разработки стратегии развития бизнеса, но и обязательно стратегии комплексной безопасности бизнеса. Для этого необходима система, которая бы включала комплекс мероприятий по экономической, финансовой, кадровой, информационной, юридической, личной безопасности. Сейчас уже многие российские компании поняли, что обладание информацией о конкурентах дает серьезное преимущество, и необходимо внимательно следить за действиями друг друга, чтобы не потерять завоеванные рыночные позиции [1, с. 27]. Сама по себе борьба за выживание (неважно, идет речь о борьбе за экономическое выживание или любое другое) предоставляет серьезные шансы на успех тому участнику, который грамотно употребляет разведку в своей деятельности. Конкуренция в мире только повышается и конкурентная разведка при ее эффективном использовании может стать определяющим фактором, способным привести к успеху компанию, которой грозило полное поражение. Актуальность проведения конкурентной разведки подчеркивается тем обстоятельством, что сегодня имеющиеся конкурентные преимущества компаний становятся все менее устойчивыми по мере ускорения темпов нововведений и глобализации экономики. При этом важно подчеркнуть, что значимо не только то, какими конкурентными преимуществами обладает компания, но и то, как она эти отличительные преимущества формирует, сохраняет и реализует в конкурентной борьбе на соответствующем рынке товаров и услуг в целях достижения своих стратегических интересов [2, с. 177]. Именно поэтому сегодня наблюдается пристальное

внимание предпринимателей к маркетинговым инструментам эффективного управления бизнесом, в т.ч. к конкурентной разведке, которая позволяет обеспечить компанию конкурентными преимуществами. Проведение конкурентной разведки (информационно - аналитическая работа) является неотъемлемой частью обеспечения безопасности бизнеса. В крупных корпорациях могут создаваться даже самостоятельные подразделения, которые анализируют конкурентную среду, окружающую компанию, с позиций безопасности.

Конкурентная разведка представляет собой спланированные действия компании по систематически и этичному сбору, анализу и управлению той информацией о внешней среде, которая может повлиять на осуществление планов предприятия и его работу в целом. Важным является то обстоятельство, что конкурентная разведка занимается законным сбором информации о конкурентах и окружающей бизнес среде вообще. Сведения, приобретенные в ходе такого сбора информации, затем используются для повышения собственной конкурентоспособности организации. Конкурентная разведка позволяет предвидеть изменения на рынках, проводит прогноз действий конкурентов, выявление новых или потенциальных конкурентов, прогнозировать появление новых «взрывных» технологий, обеспечивает мониторинг политических рисков. Для выживания в условиях современной конкурентной борьбы первоочередное значение приобретает разведка намерений конкурентов, изучение основных тенденций бизнеса, анализ возможных рисков.

Для нашей страны и отрасли эта специализация пока достаточно новое явление, однако в штате практически всех крупных предприятий работают такие специалисты. На них возложена задача организовывать защиту предприятия от враждебного поглощения и провокаций со стороны его противников незанятом сегменте рынка. Но не надо путать конкурентной разведку со шпионажем, представители этой специальностей осуществляют свою работу вполне легально. При рассмотрении мясоперерабатывающей отрасли конкурентная разведка чаще решает задание изучение целиком конкретных показателей и обстоятельств. Основные задания показатели в мясоперерабатывающей промышленности касаются конкурентной разведки следующие:

1. Определение уникального торгового предложения клиента.
2. Определение ценовой политики конкурента. Наиболее распространенным элементом маркетинг мониторинга является мониторинг цен конкурента. Особенно важна конкурентная разведки при участии в тендерах.
3. Определение методов продвижения деятельности или продукта.
4. Определение линий развития конкурента.
5. Определение явных конкурентных преимуществ конкурента.
6. Определение явных недостатков конкурента.
7. Определение условий сотрудничества контрагентов - покупателей - конкурентов.
8. Определение группы ключевых контрагентов конкурента.
9. Прогнозирование изменений на рынке и действий конкурентов.
10. Проверка надежности деловых партнеров.
11. Определение рентабельности видов деятельности и продукта[3, с. 30].

Главной задачей конкурентной разведки в мясоперерабатывающей промышленности является получение стратегически важной для предприятия информации (о намерениях конкурентов и партнеров, об их ценовую политику, о стратегии развития, об их сильные и слабые стороны, о производим ими продукцию и т.д.).

Конкурентная разведка также должна быть нацелена на быстрое и эффективное решение проблем, стоящих перед любым предприятием, независимо от того, какова его сфера деятельности, а именно:

- предотвратить деловые отношения с партнерами, которые могут быть недобросовестными людьми или мошенниками;
- избежать или пресечь недобросовестные действия со стороны конкурентов;
- решить проблемы предприятия наиболее легким и экономически выгодным способом, путем прогнозирования ситуации;
- сформировать максимально благоприятные для компании внешние условия;
- вовремя выявить угрозы политического, финансово - экономического, социально - психологического характера;
- обеспечить информационный контроль развития инфраструктуры рынка, конкурентов, их рекламных действий;
- создать систему технической защиты конфиденциальной информации;
- изучить рыночную среду страны, в которой планируется создать бизнес;
- разработать правовую базу защиты информации с ограниченным доступом;
- эффективно использовать связи с людьми, которые могут повлиять на деятельность предприятия.

Вся деятельность конкурентной разведки любого предприятия сводится к такой типовой схеме: постановка задачи - планирование работы - определение информационных потребностей - определение приоритетных источников - сбор и накопление информации - анализ и обработка - оценка деятельности. Все эти действия являются стандартными для любой поставленной перед подразделением конкурентной разведки задачи, но они могут меняться и дополняться в зависимости от предельного срока исполнения [4, с. 62].

Разведывательные действия используют уже достаточно давно, но только сейчас к руководству предприятий приходит понимание того, что возникает необходимость в создании такой самостоятельной специализированной структуры, деятельность которой была бы направлена на разведывательную работу. Но еще иногда встречаются такие предприниматели, которые считают, что проще все решить с помощью денег и не прибегать к лишним хлопотам, по разработке сценариев лоббирования и кропотливого сбора информации. Не все так просто, не всегда все решают деньги. Не зря существует такое выражение: «Кто владеет информацией - владеет миром».

К сожалению, одной только деятельности подразделения конкурентной разведки для получения необходимой информации недостаточно: еще необходимо на основе полученных данных принять правильное управленческое решение. Неумение руководителей использовать полученные аналитические материалы является типичной причиной неверной политики предприятий. Очень много факторов внешней среды влияют на результаты бизнеса, и чем динамичнее ведут себя эти факторы, тем меньше шансов у предпринимателя принять единственно правильное решение.

Таким образом, в современных условиях исследования и анализ конкурентной среды становятся особенно важными, так как в деятельности предприятий, фирм, компаний, корпораций особое значение приобретают факторы, которые дают им возможность гибко, быстро и адекватно реагировать на внезапные изменения в макроэкономике. А это означает, что высшее руководство должно постоянно предвидеть и принимать новые

решения в соответствии с изменившимися условиями. А ведь при этом невозможно заранее запланировать оптимальные решения. Поэтому постоянные исследования и анализ конкурентной среды весьма необходимы для предприятия с целью своевременного реагирования на изменения макросреды для выработки оптимальной стратегии развития компании. Учитывая важность и нужность этого направления деятельности, можно с уверенностью сказать, что, конкурентная разведка является мощным инструментом исследования рынка, и в настоящее время представляет собой бурно развивающуюся дисциплину, возникшую на стыке экономики, юриспруденции и специальных дисциплин. Разведывательная деятельность, таким образом, является неотъемлемой составной частью деятельности коммерческой организации. Только на основе всесторонней информации можно надежно противостоять любым попыткам конкурентов нанести ущерб законным интересам корпорации. Конкурентная разведка создает в компании чувство защищенности и доказывает свою исключительную значимость, внося ценный вклад в конечный результат деятельности компании

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

1. Важенина И.С. Горизонты территориальной конкуренции в современном экономическом пространстве / И.С.Важенина, С.Г.Важенин // Общество и экономика. – 2011. – № 3. – С.25 - 32
2. Кеннеди Л. Конкурентная разведка в конструировании бизнес - процесса: исследование в компании Digital Equipment Corporation / Л. Кеннеди // Конкурентная разведка: Уроки из окопов. - М.: Альбина Бизнес Букс, 2010. - 336 с.
3. Катышев М.В. Вопросы и ответы по конкурентной разведке / М.В. Катышев // Защита информации. Конфидент. – 2012. – № 4. – С. 27 - 35
4. Панюкова В. Коммерческая разведка – мощное оружие конкурентной борьбы / В. Панюкова // Российская торговля. – 2015. - N 10 - С. 60 - 64.

© Парфенова Е.Н., Макаренко Р.И., 2016

**Парфенова Е.Н.,**

доцент, к.э.н., доцент кафедры менеджмента организации НИУ «БелГУ»,  
г. Белгород, Российская Федерация

**Чечина И.В.,**

студентка 4 курса  
института управления НИУ «БелГУ»,  
г. Белгород, Российская Федерация

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

Качество в строительной отрасли – одна из важнейших проблем, которая содержит в себе исполнения всех требований, строительных норм и правил (СНиП), а также государственных стандартов всеми, кто принимает участие в строительном процессе:

проектировщиками, заказчиками и подрядчиками. Исполнение всех требований является залогом долгого использования и эксплуатационной надёжности всех оказываемых услуг, их экологической чистоты, безопасности для людей и, в итоге, выгоды при использовании услуги. Несмотря на то, что в последние годы увеличивается рост объёма и качества капитального строительства, число повреждений и обрушений построенных конструкций на строящихся и реконструируемых объектах не снижается. Некоторые объекты уже в первые годы использования требуют выполнения масштабных ремонтно - восстановительных работ, вызванных, по большей части, утратой прочности, устойчивости или снижением надёжности несущих конструкций. Рыночная экономика сегодня оказывает достаточно большое внимание на проблемы качества. Привлечь потребителя может только качество. Серьезная конкурентная борьба в странах с развитой рыночной экономикой выступила инициатором того, чтобы разрабатывать программы повышения качества услуг [1,с.25].

Актуальность совершенствования качества услуг определена следующими обстоятельствами:

- повышение качества строительных услуг в области рыночной экономики является очень важным условием интенсивного развития строительной отрасли в целом;
- низкий уровень качества уменьшает экономическую эффективность капитальных вложений, отрицательно влияет на всю экономику страны, препятствует решению социально - экономических задач;
- улучшение качества услуг, работы персонала фирмы, качество менеджмента, качество маркетинга напрямую воздействует на деятельность компании.

Для оценки умения компаний производить продукцию, оказывать услуги с необходимыми качественными характеристиками в настоящее время, имеется потребность в создании объективных показателей. Эти характеристики удостоверяются сертификатом соответствия на продукцию и услуги. Значительное количество организаций имеют системы качества, соответствующие международным стандартам.

На сегодняшний день собственно сертификат на систему качества является основным обстоятельством для заключения контракта на поставку продукции и оказание услуг. Завершившаяся успехом реализация качественного продукта или услуги потребителю служит главным источником существования любого предприятия. История многих зарубежных и отечественных компаний – яркое доказательство этому. Наблюдается немалое число примеров, подтверждающих то, что фирмы терпят неудачи тогда, когда качество их продукции не соответствует ожиданиям потребителей [1,с.85].

В строительных компаниях для управления качеством услуг predetermined комплексная система управления качеством строительной продукции. Исследование и введение комплексной системы управления качеством строительной продукции, стандартов предприятия (строительно - ремонтных организаций), регистрацию и учет состояния ее разработки и внедрения следует выполнять в соответствии с основными положениями по разработке комплексной системы управления качеством строительно - монтажных работ. Данная комплексная система управления качеством подразумевает совокупность мероприятий, способов и средств, направленных на обеспечение соответствия качества строительно - монтажных работ и законченных строительством объектов требованиям нормативных документов и проектной документации. Точными

задачами образования и функционирования комплексной системы управления качеством являются:

- обеспечение установленного качества строительно - монтажных работ на подготовительных этапах строительного производства и производства строительно - монтажных работ;
- систематическое повышение уровня качества строительно - монтажных работ;
- стабильное развитие организации строительного производства и технологии строительно - монтажных работ;
- модернизация методов оценки качества строительно - монтажных работ;
- изменение экономических показателей деятельности строительных организаций в лучшую сторону [2,с.143].

Как на основании результата, так и самого процесса оказания услуги появляется оценка качества услуги. Судя по этому условию можно сказать, что существенным моментом определения качества услуг является мнение и желание потребителя, его удовлетворение и восприятие полученной услуги. То есть оценка качества услуг обязана основываться на критериях, используемых потребителем для этих целей. Именно это положение является основой известных концепций определения качества услуг. В соответствии с этим, большое количество ученых сходятся во мнении, что в случае услуг нельзя говорить об объективном качестве, а исключительно о качестве, воспринятом потребителем.

Главной задачей ООО «Строитель» в сфере качества является совершенствование оказываемых услуг, так как:

- выполнение работ, услуг сопровождается не современным, устаревшим оборудованием;
- отдельные виды строительно - монтажных работ не удовлетворяют запросов потребителя. Это может быть связано с недостаточно высоким уровнем профессионализма рабочего персонала.

Для того чтобы проводить работы и услуги с высоким качеством, нужно знать и соблюдать технические условия и требования к качеству строительно - монтажных работ, установленные СНиП и не допускать использование устаревшего оборудования и материалов.

Чтобы решить выявленные проблемы на данном предприятии необходимо последовательное выполнение следующих мероприятий:

- своевременная замена или снятия с производства устаревших материалов, конструкций, типовых проектов;
- обновление изношенной строительной техники, замена устаревших инструментов и оснастки, совершенствование устаревшего оборудования;
- введение современных технологий выполнения строительно - монтажных работ;
- повышение организованности персонала;
- внедрение организационно - технических мероприятий и новой техники;
- повышение квалификации рабочего персонала.

Старение оборудования включает его физический и моральный износ, вследствие чего увеличиваются производственные затраты, затраты на ремонт и обслуживание, падает производительность труда, ликвидная стоимость. Кроме этого, выполнение работ и оказание услуг устаревшим оборудованием и инструментами могут быть небезопасными в

использовании потребителем, а это, как мы уже выяснили, является главным критерием для любой успешно развивающейся компании [3, с.65].

Такие моменты, как понимание нужд потребителей и способность предоставить качественную услугу, в значительной степени достигается за счет оплаты организацией повышения квалификации и профессионализма персонала. Доверие и безопасность представляют собой взаимодействующие факторы. Если потребитель верит поставщику услуги, он рассчитывает, на то, что потребление услуги не связано с опасностью или риском. Время, затраченное на выполнение той или иной услуги можно сократить, за счет синхронизации спроса и предложения или повышения продуктивности работы сотрудников.

Таким образом, из всего сказанного выше, можно сделать следующий вывод. Предприятия, действующие в рыночной экономике, формулируют политику в области качества так, чтобы она затрагивала деятельность каждого работника, а не только качества предлагаемой продукции или услуг. Существуют четко установленные стандарты качества для каждой фирмы, а также и аспекты обеспечения системы качества. При этом услуги, оказываемые потребителю, должны соответствовать заданному качеству, а также быть исполненными в установленные сроки, в указанных объемах и за доступную цену, а главное, быть безопасной в использовании. Качество оказываемых услуг предприятием является одним из решающих факторов успешной деятельности фирмы, следовательно, совершенствование качества услуг становится одной из важнейших задач любой фирмы в условиях рыночной экономики.

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

1. Бойков А.А. Правовое регулирование вопросов использования в строительстве новых материалов, изделий, конструкций и технологий: учебное пособие / А.А. Бойков, Н.И. Ватин. - СПб.: Изд - во СПбГТУ, 2010. – 120 с.

2. Никитин В.М., Руководство по контролю качества строительно - монтажных работ / В.М. Никитин, С.А. Платонов. – СПб.: Изд - во КН, 2011. – 782 с.

3. Гараев В.М. Нормативные требования к качеству строительных и монтажных работ / В.М. Гараев, А.Н. Летчфорд, А.И. Орт. - СПб.: Наука, 2011. – 104 с.

© Парфенова Е.Н., Чечина И.В., 2016

**Переверзев В.А.**

Магистрант 2 курса,

Экономического факультета ФГБОУ ВПО СтГАУ,

г. Ставрополь, Российская Федерация

## **ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ**

Проблема изучения потребительских предпочтений давно исследуется различными специалистами в области маркетинга. Во многих научных трудах, статьях, диссертациях и



учебных пособиях представлены необходимые понятия, терминология и определения в сфере потребительских предпочтений, как, в общем, так и в узком понимании, разработаны методики разделения рынка на сегменты по множеству различных признаков и критериев, выявлены способы сбора и анализа данных, которые получены в ходе исследования каждого сегмента.

Каждое предприятие решает три главных вопроса: что, как и для кого производить? Для ответа на это вопросы расстраивается мнение потребителей, и если множество потребителей согласно отдать за данную продукцию свои деньги, которые покроют издержки производителя, то производитель получит прибыль, если нет, то предприятие может и разориться.

Люди, группы людей, а также предприятия разных масштабов и профилей деятельности, которые используют товары и услуги выступают потребителями товаров и услуг. Поведение потребителей представляет собой деятельность, которая непосредственно вовлекает в приобретение, потребление и избавление от товаров, услуг, принимая процессы решений, которые предшествуют этой деятельности и следуют за ней. Главной своей целью изучение потребителей является понимание их предпочтений для обеспечения их полного удовлетворения. Для этого нужно тщательно проанализировать и выявить потребности, которые уже сложились у потребителей, а также изучить закономерности их формирования и развития новых потребностей.

Потребительскими предпочтениями является созданное внешними и внутриличностными факторами поведение, которое направлено на удовлетворение потребностей с получением выгоды и наивысшей пользы для себя. Поведение потребителя предрасположено влиянию, что и выступает фундаментальным принципом, который находится в основе изучения потребительских предпочтений.

Покупатели принимают решения не абстрагировано, на приобретаемые ими покупки оказывают влияние факторы социального, культурного, личного и психологического порядка. В большинстве своем это факторы, не поддающиеся контролю со стороны деятелей рынка (рисунок 1).



Рисунок 1 – Факторы влияния на покупательское поведение

Из рисунка видно, что на поведение потребителей при приобретении покупки формируется под влиянием разных факторов. С одной стороны, действия покупателя осуществляются в определенных условиях, т. е. они вызваны окружением, а с другой – решение о приобретении принимается покупателем с учетом его личных ценностей, эмоций, стиля жизни, знаний. Так, все факторы, которые влияют на поведение покупателей можно разделить на две группы: внешние и внутренние факторы.

Факторы культурного уровня имеют самое большое и глубокое влияние на поведение потребителя. Так культура является основной первопричиной, которая определяет поведение и предпочтения человека. Развиваясь в обществе, ребенок прививает себе основные ценности, модели восприятия, стереотипы поведения и потребности, как в семье, так и различных социальных институтах.

Так же на выбор потребителя оказывает влияние социальный фактор, например его ближайшее окружение: друзья, члены семьи, коллеги по работе. При приобретении какого-то товара, в частности, если это приобретение происходит редко или первый раз, потребитель имеет цель узнать о цене, качестве продукции, о месте его продажи и наиболее просто это выяснить если узнать у окружающих его людей, и большое влияние оказывают те, которые пользуются почетом и уважением в определенной группе людей.

На потребителей воздействуют личностные факторы: род занятий, образ жизни, экономическое положение и т.д. При определенном роде занятий у человека может возникнуть желание заниматься каким-то еще делом, совершенно не связанным с его повседневными делами или наоборот, дополняющим его занятия. Однако главной причиной выбора продукции выступает экономическое положение покупателя.

Комплекс маркетинга может воздействовать в основном на психологические факторы покупательских предпочтений. Из психологических факторов более важным является понятие мотива. Мотивация показывает удовлетворенность потребностями, то есть осознанной потребности в покупках, которыми он не владеет на настоящий момент времени.

#### **Список использованных источников:**

1. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – СПб.: Питер, 2013. – 346 с.
2. Хершген Х. Маркетинг: основы профессионального успеха: Учебник для вузов: Пер. с нем. - М.: ИНФРА - М, 2012. – 334 с.

© Переверзев В.А., 2016

**Петрова Ю.С.,**

студент 2 курса факультета управления НовГУ  
г. Великий Новгород, Российская Федерация

## **АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ**

Исследование рынка - один из важнейших механизмов анализа отрасли, который позволяет разработать и реализовать конкурентные стратегии предприятия на рынке, что предполагает проведение диагностики конкурентной среды.

Для предпринимательской деятельности в сфере услуг характерна высокая степень конкуренции. Конкуренцию определяют как соперничество в какой-либо области деятельности между отдельными физическими или юридическими лицами, которые заинтересованы в достижении единой цели. И для любой организации, функционирующей в условиях рыночной экономики, этой целью является максимизирование экономических выгод путем достижения удовлетворения потребностей потребителя [3, с.237].

Конкурентная среда организации как наиболее чувствительный индикатор динамичного развития определяет множество маркетинговых характеристик, таких как: величина и формат продаж, ценовой диапазон, средства рекламы, активизация сбыта и т.д. Также, отслеживая характер взаимоотношений между фирмами - противниками, становится возможным наиболее скорое и четкое видение изменений, возникающих на рынке, так как именно соперничество является основным двигателем рыночных процессов [2, с.115 - 116].

Огромное количество факторов способно оказывать влияние на силу конкурентной борьбы. Тем не менее, некоторые из них имеют тенденцию к наиболее частому проявлению. Рассмотрим наиболее важные из них.

1. Борьба усиливается при росте числа конкурирующих фирм, поскольку большее количество компаний в разы увеличивает вероятность новых стратегических инициатив. Одновременно, снижается влияние каких-либо отдельных фирм на все остальные. В случае, когда фирмы - конкуренты сопоставимы по размерам и имеющимся возможностям, они способны конкурировать предположительно на равных условиях. Возникновение компаний - лидеров отрасли проявляется в усилении бремени конкуренции для отдельных компаний.

2. Конкурентная борьба усиливается при медленном росте спроса на продукт, услуги. При замедлении роста рынка, компании начинают борьбу за рыночную долю, что приводит к появлению новых стратегических планов, методов и идей, направленных на переманивание клиентуры конкурентов.

3. Усиление конкурентной борьбы косвенно может быть связано с недостаточной дифференциацией услуг. Не являясь сдерживающим фактором, тем не менее, такое явление как дифференциация способно оживлять соперничество, так как фирмы вынуждены искать новые пути улучшения качества предоставляемых услуг.

4. В результате проведения успешных и эффективных стратегических маневров, соответственно повышается уровень отдачи, что ведет к усилению конкуренции. Здесь справедлива следующая закономерность: чем больше отдача от стратегии, тем выше вероятность того, что и другие компании будут склонны принимать тот же стратегический маневр.

5. Борьба усиливается, когда барьеры для выхода с рынка высокие, то есть сам уход из отрасли оказывается «дороже», чем продолжение конкуренции. Поэтому, в такой ситуации фирмы готовы оставаться на рынке и конкурировать пока есть возможности, даже в том случае, когда прибыль в результате может оказаться меньшей.

7. Компании - «чужаки» способны придать конкуренции на рынке непредсказуемый характер. Обычно это новые компании, имеющие отличительные от всех маркетинговые стратегии, возможно кадровый состав, приоритеты, ресурсы. Такие различия повышают вероятность возникновения рыночных неопределенностей, усиливая тем самым

конкуренцию, вынуждая остальные компании прибегать к поиску новых нестандартных решений [1, с. 240 - 242].

Все рассмотренные нами факторы доказывают то, что конкурентное окружение организации, являясь частью ее маркетинговой среды, должно всегда оставаться предметом пристального исследования и оценки. Совокупность всех участников рынка и характер их взаимоотношений, складывающихся в ходе конкурентной борьбы и определяющих степень интенсивности конкуренции, представляет собой весьма ценное направление маркетинговых с практической точки зрения исследований.

Анализ конкурентов и дальнейшие действия, предпринятые в их отношении способны принести пользы компании больше пользы, даже чем увеличение доли на данном сегменте рынка. Исследование сильных и слабых сторон конкурентов позволяет дать грамотную оценку их потенциала, целей, а также эффективно разработать свою стратегию развития.

### **Список использованной литературы**

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 454 с.
2. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд; Пер. с англ. А.Р. Ганиева, Э.В. Кондукова. - М.: Вильямс, 2013. - 928 с.
3. Парахина, В.Н. Стратегический менеджмент.: учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. - М.: КноРус, 2012. - 496 с.

© Петрова Ю.С., 2016

**Пешехонова Н.П.,**

Студент I курса магистратуры

СФУ ИУБПЭ,

г. Красноярск, Российская Федерация

### **ТЕХНОЛОГИЯ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье говорится об актуальности внедрения бережливого на угледобывающих предприятиях. Приведены сценарии развития энергетики в первой половине XXI века. Статья дает ценную информацию о географии внедрения бережливого производства за рубежом и в России. Выявлены скрытые потери, с которыми сталкиваются угольные предприятия и выбраны инструменты Lean Production, позволяющие их сократить. Статья представляет большой интерес для предприятий производственного комплекса нашей страны.*

*Ключевые слова: бережливое производство, конкурентоспособность, производственная система, угледобывающая отрасль, стандартизация, кайдзен, скрытые потери.*

*The article deals with the relevance of lean production at coalmines. It's spoken in detail about development scenarios of the coal industry during the first half of the XXI century. The article gives*

*a valuable information about an application of lean production in Russia and abroad. It's specially noted that waste in coalmine are identified and tools of Lean Production are chosen, which allow reducing waste. The article is of interest to industrial complex companies of our country.*

*Key words: lean production, competitiveness, production system, coal mining, standardization, kaizen, wastes.*

Стабильное положение любого предприятия на национальных и мировых рынках определяется уровнем конкурентоспособности. Борьбе между производителями за лидирующее место на рынке товаров и услуг, как правило, сопутствует внедрение современных технологий и разработка программ повышения качества. Таким образом, конкурентоспособность экономики предприятия в существенной степени зависит от эффективности его управления.

Предметом внимания в статье служит российская угледобывающая отрасль. Проблема модернизации производственных систем угольных предприятий в настоящее время проявляется в остро выраженной форме. Большинство угольных разрезов работают на увеличение добычи и, тем самым роста, прибыли. Однако, данная модель управления не вполне соответствует современным требованиям, и не всегда приносит ожидаемый эффект. И, как следствие, появляется необходимость совершенствования производственной системы.

Институт энергетической стратегии выделяет три сценария развития угольной энергетики в первой половине XXI века [1, 10], что представлено на рисунке 1. Здесь можно увидеть, что по прогнозам, кризис 2009 г. окажется не единственным в своем роде. В интервалы через каждые 20 лет угольную энергетику затронут повторные кризисы.

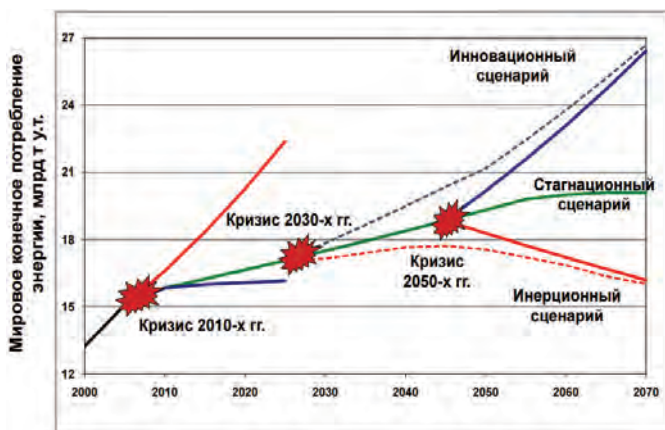


Рисунок 1 – Сценарии развития энергетики в первой половине XXI века

Каждый сценарий развития имеет определенные особенности. Если говорить об инновационном сценарии, для него характерен переход на новые угольные технологии. Речь идет о совершенствованиях, которые захватывают не только оборудование, технику и прочее, но и производственную систему в целом.

За последнее десятилетие угледобывающая отрасль претерпевает значительные изменения. Любое угольное предприятие нуждается в совершенствовании системы управления. Сейчас многие российские компании сталкиваются с проблемой недостаточного уровня конкурентоспособности, которую в свою очередь можно ликвидировать посредством внедрения четко структурированной производственной системы. Из наиболее продуктивных производственных систем выделяется технология бережливое производство.

Бережливое производство (англ. Lean Production, LP) – концепция менеджмента, сфокусированная на оптимизации бизнес - процессов с максимальной ориентацией на рынок и учетом мотивации каждого работника. Целью такого производства является достижение минимальных затрат труда, минимальных сроков по созданию новой продукции, гарантированной поставки продукции заказчику, высокое качество при минимальной стоимости [2, 18].

Еще совсем недавно бережливое производство связывали исключительно с отраслью машиностроения, ссылаясь на истоки его основания в недрах японского автомобильного предприятия Toyota. Данная технология берет свое начало в 50 - х годах прошлого века, а впервые термин Lean Production был упомянут аналитиком и исследователем Джоном Крафчиком. И уже тогда зародилось высказывание – «Японское чудо» [3, 106]. Это действительно был прорыв в управлении качеством на предприятиях.

При правильном понимании и применении принципов Lean Production любое предприятие способно улучшить свои показатели в несколько раз, доказательством чего служит опыт многих компаний в России и за рубежом в различных экономических отраслях. В условиях присоединения к ВТО для отечественных организаций это может стать залогом дальнейшего присутствия на рынке [4, 45].

В настоящее время технология Lean Production активно используется на многих ведущих мировых предприятиях. Вслед за успешной практикой применения в компании Toyota, эту систему стали применять в Scania, Nissan, General Electric, Bank of New York, и других известных предприятиях.

В России Бережливое производство также внедрено на многих компаниях среднего и крупного бизнес - звена, например, в «РЖД», «КАМАЗе», «Сбербанке России», угледобывающем предприятии «Богатырь Комир». Более того, с каждым годом количество этих компаний неуклонно растет.

В 2015 предприятием ОАО «ВРК - 3» (вагонно - ремонтная компания) было начато внедрение технологии бережливого производства, с целью улучшения производственного обслуживания оборудования и устранения потерь при перемещении. В настоящий период результатами применения технологии оказалось сокращение неоправданных затрат на обслуживание оборудования на 18 % , уменьшение потерь при перемещении материально - технических ресурсов на 16 % , увеличение оборачиваемости запасов на 35 % . На 2016 год запланировано продолжение внедрения элементов бережливого производства, в том числе за счет системы «SMED» (быстрая переналадка оборудования) [5].

Важным аспектом применения бережливого производства является понимание и представление конечных результатов, к которым нужно стремиться. Директор консалтинговой компании «Резалт» Алексей Распопин приводит среднестатистический ряд экономических эффектов от внедрения бережливого производства на основе результатов

применения технологии российскими и зарубежными компаниями за последние 15 лет [6]. Данные приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Экономический эффект от внедрения бережливого производства

Показатель	Экономический эффект, %
Брак и производственные потери	Минимизация издержек производства. Сокращение потерь до 85 % ; снижение брака на 25 %
Себестоимость продукции	Снижение прямой себестоимости продукции до 70 % ; снижение материальных затрат до 20 %
Продолжительность производственного цикла	Сокращение продолжительности производственного цикла до 60 % ; сокращение времени простоев на 15 %
Производительность	Рост производительности до 90 % (в некоторых случаях возможно в разы); увеличение производственной мощности до 5 раз; сокращение времени переналадки на 45 % ; повышение эффективности задействования оборудования на 20 %
Склад	Сокращение складских запасов на 75 % ; сокращение времени перемещений на 15 %

В чем же состоит актуальность рассматриваемой технологии и почему она становится так популярна в наши дни? Для бережливого производства характерно соответствие мировым стандартам качества и постоянное сокращение всех видов затрат. Практика показывает, что на сегодняшний день считаются востребованными только лучшие поставщики и продукты (по соотношению цена / качество / условия поставки) – это та базовая основа, на которой строится конкурентоспособность продукции [7].

Принципы Lean Production применимы на любом предприятии, даже на самом маленьком, в независимости от специфики его деятельности. В статье рассматривается Lean Production применительно к угледобывающей отрасли. Почему именно эта сфера? Изучение тенденций развития и проблем мирового топливно - энергетического комплекса (ТЭК) исключительно важно для нашей страны, поскольку Россия является одним из крупнейших экспортеров энергетического сырья, в частности угля, и оказывает весьма существенное влияние на формирование тенденций развития данных рынков [8].

Бережливое производство на предприятии борется со всеми видами скрытых потерь. В большинстве случаев на угольных разрезах распространены такие проблемы, как излишки производства (уголь занимает больше места на складе, реализуется позже положенных сроков; появляется угроза снижения качественных характеристик продукции), лишние операции, простой оборудования, потери при транспортировке, низкокачественная продукция, и т.д.

Наиболее эффективными для решения вышеперечисленных проблем будут инструменты Lean Production, представленные на рисунке 2.





Рисунок 2 – Инструментарий бережливого производства для снижения уровня потерь на угледобывающем предприятии

Представленные выше инструменты бережливого производства в той или иной степени помогают снизить уровень скрытых проблем на производстве. Система Канбан и визуализация рабочего места позволяют оптимизировать снабжение и транспортировку продукции. Например, разработка информационных табличек с индексацией вида угля по разным характеристикам качества на складе, помогут водителю выгрузить продукцию правильно и без потери времени. При организации работы согласно методу «Просто вовремя» или «Just in Time» производится только необходимое на данный момент количество продукции и в требуемые сроки, что не позволит образоваться излишкам угля на складе. Это может показаться удивительным, но излишки производства считаются скрытой потерей. Избыточный уголь приводит к уменьшению свободного места на складе, снижению качественных характеристик из-за длительного хранения и т.п.

Важно помнить, совершенствование – это не результат, за которым стоит стремиться. Совершенствование – это бесконечный процесс, который не должен ограничиваться рамками внедрения. Как раз здесь и помогает еще один инструмент бережливого производства – кайдзен. В его идее заложено непрерывное совершенствование всего потока создания ценности или отдельного процесса с целью увеличения качества и уменьшения потерь. Кроме того, важным этапом будет стандартизация – разработка документов, шаг за шагом определяющих последовательность выполнения производственных операций [9, 51].

Внедрение бережливого производства на угледобывающем предприятии позволит повысить его конкурентоспособность, а также достичь весьма ощутимых результатов, в частности:

- снизить затраты (включая трудовые);
- снизить сроки отгрузки угля;
- сократить склады и производственные площади;
- гарантировать поставки угля потребителям вовремя;
- достичь максимально возможного качества продукции при заданной стоимости.

Российская угольная промышленность занимает важное место в энергетическом комплексе и ресурсном обеспечении развития экономики нашей страны. Применение принципов и методов бережливого производства на угледобывающем предприятии, умелое



использование его инструментов обеспечит достижение постоянного положительного эффекта путем уменьшения скрытых потерь, тем самым повышением уровня конкурентоспособности.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1 Тренды и сценарии развития мировой энергетики в первой половине XXI века / А.И. Белогорьев, В.В. Бушуев, А.И. Громов, Н.К. Куричев, А.М. Мастепанов, А.А. Троицкий. Под ред. В.В. Бушуева. – М.: ИД «ЭНЕРГИЯ», 2011. – 68 с

2 Н.Б. Фейгенсон, И.С. Мацкевич, М.С. Липецкая. Бережливое производство и системы менеджмента качества: серия докладов (зеленых книг) в рамках проекта «Промышленный и технологический форсайт Российской Федерации» — СПб., 2012. — Вып. 1 — 71 с.

3 Учебное пособие «Методы менеджмента качества». С. В. Дранишников, Л. И. Серебрякова, Е. П. Первышина, А. В. Дроздов, 2008, 130 с.

4 Вумек Джеймс П., Джонс Даниел Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. — М.: «Альпина Паблишер», 2013.

5 Обухова А.А. Бережливое производство как инструмент управления затратами на качество ремонта вагонов - Интернет - журнал Науковедение. Выпуск № 1 (22) / 2016.

6 Бережливое производство. Результаты в цифрах [электронный ресурс] / портал консалтинговой компании «Резалт». - режим доступа: <http://www.r-cons.ru>

7 Бережливое производство: внедрение без сопротивления [электронный ресурс] / портал «финансовый эксперт». – режим доступа: <http://www.finexpert.ru/view/berezhlivoe-proizvodstvo>.

8 Тенденции развития мировой энергетики. А.Захаров, М.Овакимян. Журнал «Мировое и национальное хозяйство». Издание МГИМО МИД России. №1(32), 2015.

9 Хоббс Д.П. Внедрение бережливого производства: пер. с англ. – Минск: Издательство Гревцов Паблишер, 2007.

© Пешехонова Н.П., 2016

**Протасов П.Г.,**

студент 2 - го курса направления «Экономика»

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Голощапова Л.В.

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

### **ПРОБЛЕМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ**

### **THE PROBLEM OF ACCOUNTING OF EQUITY UNDER WITH IFRS AND RAS**

Принципы подготовки и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности определяют, что данный вид отчетности должен отражать совокупность результатов финансовых и других операций, объединяя их в группы в соответствии с их

экономическими характеристиками. Эти группы и являются элементами финансовой отчетности.

Существующие элементы финансовой отчетности предприятия, как: капитал, активы и обязательства, доходы и расходы являются основными категориями бухгалтерского учета и понимание их сути влияет на оценку работы предприятия и, соответственно, на осуществление необходимых управленческих решений. Так, например активы, обязательства и капитал, определяют финансовое состояние организации, а доходы и расходы показывают результаты ее деятельности.

Раскрывая показатели финансовой отчетности, Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) обозначают капитал как чистый актив, а именно как "остаток доли участия в активах организации после вычета всех ее обязательств". Собственно поэтому раздел финансовой отчетности, открывающий "собственные источники средств" предприятия, называется "equity", что одним из вариантов перевода с английского означает "доля", а по содержанию - "доля собственников" в капитале организации. Собственный капитал предприятия и заемные источники средств формируют совокупный капитал предприятия - так называемые совокупные пассивы. Они являются общей стоимостью всех средств в материальной и нематериальной формах, вложенных в формирование активов компании. И выступает одним из трех основных видов ресурсов: материальных, трудовых и финансовых. Существует различие в бухгалтерском учете собственного капитала между МСФО и РСБУ, так состояние капитала отечественного предприятия, согласно Положению по бухгалтерскому учету ПБУ 4 / 99 «Бухгалтерская отчетность организации», отражает структура пассива бухгалтерского баланса организации. Показатели пассива – это источники средств, которыми она располагает для ведения своей деятельности (рис. 1) [2, с. 16].



Рис. 1. Финансовые источники средств в пассиве бухгалтерского баланса организации

По источникам образования и целевому назначению имущество организаций подразделяют на собственное (собственный капитал) и заемное (созданное за счет обязательств).

Бухгалтерия России придерживается традиционного понимания капитала в части его определения экономистами классической школы, как ресурсы необходимые для

производства. При этом, согласно А. Смиту, капитал предприятия делится на основной и оборотный.

По классификации, принятой в МСФО, собственный капитал можно выразить как разницу между активами и обязательствами организации:

$$\text{АКТИВЫ КОМПАНИИ} - \text{ЕЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА} = \text{СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ.}$$

Тогда бухгалтерский баланс организации будет раскрывать не только постатейно всю хозяйственную деятельность организации, но позволит и анализировать поэлементно финансовое положение на отчетную дату. Так собственный капитал раскрывается не как оценка предыдущих периодов, а как оцененный результат текущих событий в деятельности организации. В таком понимании собственный капитал представляет больше пользы для принятия инвестиционных и хозяйственных решений направленных на получение выгод в будущем. Согласно принципам МСФО капитал предприятия в целом определяется как величина остаточная, но в балансе он разбивается на подгруппы. Такое выделение элементов капитала предприятия, показываемое в отчетности, позволяет пользователям финансовой отчетности наглядно определить степень различных ограничений накладываемых на использование или распределение предприятием своего собственного капитала (таблица 1).

**Таблица 1. Различия в составляющих собственного капитала организации в соответствии с РСБУ и МСФО**

<b>РСБУ</b>	<b>МСФО</b>
Добавочный капитал	Добавочный капитал: 1. добавочный капитал, полученный сверх номинала акций, или эмиссионный доход; 2. добавочный капитал от переоценки; 3. некоторые курсовые разницы.
Резервный капитал	Резервный капитал: 1. резервы; 2. резервы, представляющие собой часть распределенной накопленной чистой прибыли; 3. резервы, представляющие собой корректировки на поддержание капитала. 4. Резервный капитал включает чистые и отвлеченные резервы: 5. затратные резервы; 6. оценочные резервы.

Заканчивая рассмотрение отличий международных и российских принципов бухгалтерского учета собственного капитала, стоит отметить, что они связаны с исторически обусловленной разницей в конечных целях использования финансовой информации. Так, основной целью подготовки отчетности по МСФО является предоставление информации о финансовом положении организации, финансовых

результатах ее деятельности, которая будет полезна широкому кругу пользователей при принятии экономических решений.

### **Список использованной литературы**

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402 - ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)
2. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99 (Приказ Минфина РФ № 43н от 06.07.1999г.)
3. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: Учебник. – 4 - е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2015. – 681 с.

© Протасов П.Г., 2016

**Пулотов И.А.**

магистрант 1 курса

кафедра «Финансы и кредит»

Дальневосточный федеральный университет,

г. Владивосток, Российская Федерация

**Губарьков С.В.**

д.э.н., профессор

кафедра «Финансы и кредит»,

Дальневосточный федеральный университет,

г. Владивосток, Российская Федерация

### **КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕРМИНА «ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»**

Одним из основных параметров оценки финансового состояния организации являются ее финансовая устойчивость и финансовая независимость. Финансовая независимость предприятия характеризует структуру его капитала и степень зависимости от внешних источников финансирования. Финансовая устойчивость предприятия характеризует его способность осуществлять хозяйственную деятельность за счет собственных средств при сохранении платежеспособности. Вопросы оценки финансовой устойчивости предприятия и выбора модели финансового обеспечения его устойчивого роста рассмотрены в многочисленных публикациях [1, 2, 3, 4, 5].

В.В. Богачев определяет финансовую устойчивость предприятия как состояние его ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств, при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска [4]. А.Д. Шерemet под финансовой устойчивостью подразумевает обеспеченность запасов и затрат источниками формирования [7]. А.В. Грачев указывает, что уровень финансовой устойчивости характеризует обеспеченность предприятия собственными источниками для дальнейшего

роста и развития, тем самым подчеркивая важность собственного капитала в структуре источников формирования для обеспечения финансовой устойчивости [4].

Если хозяйствующий субъект финансово устойчив, стабилен в своем развитии, то он имеет преимущества перед другими хозяйствующими субъектами, осуществляющими свою деятельность в этом же сегменте товарного рынка, при получении заемных средств, привлечении инвестиций, в выборе партнеров по бизнесу, определении кадровой политики и т.д. Чем выше финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта, тем меньше на него влияет изменение рыночной конъюнктуры и меньше риск возможного банкротства [6].

В целом, следует отметить, что в российской научной экономической литературе достаточно часто используются различные трактовки финансовой устойчивости, такие как финансовое состояние, финансовая стабильность, финансовое положение, финансовый потенциал, финансовая надежность и т.д.

Можно согласиться с мнением С.Е. Кована и Е.П. Кочеткова в той его части, что понятия финансовой устойчивости и платежеспособности не только связаны между собой, но и отличаются друг от друга: первое отражает состояние предприятия в долгосрочной перспективе, то есть в некотором промежутке времени, а второе - способность хозяйствующего субъекта отвечать по всем своим долгам в данный момент времени и исключительно за счет имущества в денежной форме [2].

Однако вряд ли правомерно их утверждение, что финансовая устойчивость касается состояния хозяйствующего субъекта только в некотором промежутке времени, так как отсюда следовало бы, что это понятие не характеризует его состояние в данный момент времени. Но это противоречит логике, поскольку финансовое состояние хозяйствующего субъекта может рассматриваться (и рассматривается в практике анализа финансовой деятельности) и в данный момент времени (на определенную дату), и в соответствующем периоде - как в прошлом, так и в будущем [7].

Из этого следует, что финансовая устойчивость как обобщающая характеристика финансового состояния хозяйствующего субъекта также должна оцениваться и за прошлый период, и в настоящий момент времени, и в перспективе.

Следовательно, финансовая устойчивость является не только своеобразным индикатором финансового состояния хозяйствующего субъекта на тот или иной период, но и одновременно служит основой для обеспечения стабильности его развития в будущем периоде. Иными словами, данная категория, прежде всего, отражает функционирование хозяйствующего субъекта в заданном режиме в качестве основы его дальнейшего развития. Фактор динамики процесса развития хозяйствующего субъекта, его параметры и характеристику целесообразно, по нашему мнению, отражать другим понятием - «стабильное развитие» [2].

За счет этого достигается четкое разграничение и взаимосвязь финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, выступающая в качестве характеристики результатов его финансово - экономической деятельности на определенную дату, как характеристика качества динамики этого процесса, отражающая отсутствие значительных спадов в его работе за (или на) определенный период времени.

Подводя итог, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость хозяйствующих субъектов - это такое их финансовое состояние, при котором соотношение собственных, привлеченных и заемных средств обеспечивает устойчивое функционирование в

определённый момент времени и стабильное развитие всех его подсистем в будущем периоде при условии поддержания платежеспособности. Финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта имеет особое значение в условиях финансового и экономического кризиса, конкурентного и динамичного рынка и глобализации хозяйственной жизни.

### **Список использованной литературы**

1. Антишкина, П.Д., Губарьков, С.В. Применение модели финансового обеспечения устойчивого роста в ОАО «Восход» / П.Д. Антишкина, С.В. Губарьков // Наука и образование в XXI веке: сборник науч. трудов по материалам Межд. научно - практич. конф. 31 октября 2014 г.: в 17 частях. Часть 1. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014. – С. 7 - 8.
2. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. - 159 с.
3. Губарьков, С.В. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / С.В. Губарьков. – Владивосток: Изд - во ДВГТУ, 2006. – 390 с.
4. Имангулов, В.Р. Система показателей финансовой устойчивости и анализ действующих методик их определения / В.Р. Имангулов // Аудит и финансовый анализ. - 2010. - № 5. - С. 94 - 100.
5. Орел, М.С., Губарьков, С.В. Направления анализа финансового состояния предприятия / М.С. Орел, С.В. Губарьков // Актуальные вопросы образования и науки: сборник науч. трудов по материалам Межд. научно - практич. конф. 30 ноября 2015 г. Часть 2. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. – С. 113 - 114.
6. Савицкая, Г.В. Методика оценки уровня операционного и финансового структурного риска в предпринимательской деятельности / Г.В. Савицкая // Экономический анализ: теория и практика. - 2007. - № 16. - С. 44 - 52.
7. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: Учебник / А.Д. Шеремет. - 3 - е изд., доп. - М.: ИНФРА - М, 2011. - 352 с.

© Пулотов И.А., Губарьков С.В., 2016

**Пшеничная Н.А.,**  
Студентка 3 курса  
Факультета бизнеса и социальных технологий  
НИМИ ДГАУ,  
Г. Новочеркасск, Российская Федерация

### **СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ**

Конкурентная борьба - неотъемлемая часть рыночной деятельности любого предприятия. Она способствует тому, что товаропроизводители постоянно стремятся

совершенствовать производимый товар, рекламировать его, вносить разнообразие в ассортимент продукции, использовать новейшие технологии и проводить грамотную ценовую политику. Все это необходимо для того, чтобы именно их товар оказался более предпочтительным для большинства потребителей.

Конкуренция (от латинского "conspicere" - stalkиваться) означает соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и реализации (купли и продажи) товаров. [2, с. 345].

Конкурентоспособность продукции представляет относительную обобщенную характеристику товара, выражающую его выгодные отличия от товара конкурента по степени удовлетворения потребности и по затратам на ее удовлетворение. [3, с. 100].

Повышение конкурентоспособности производимой продукции всегда является актуальной задачей практически для всех предприятий. Именно от уровня конкурентоспособности зависит достижение главных целей коммерческих организаций - получение максимально возможной прибыли и высокой степени удовлетворения потребностей населения.

Выделяют различные параметры конкурентоспособности:

1. Экономические параметры, включающие затраты на приобретение, эксплуатацию и, при необходимости, ремонт и послепродажное обслуживание. Обобщающим показателем в данном случае является цена товара.

2. Технические параметры, отражающие технико - конструкторские решения: соблюдение правил, стандартов, норм и технических условий. Для различных видов продукции технические параметры различны. В общем случае они включают в себя такие характеристики как надежность, технологичность, экологичность, долговечность, компактность, практичность, дизайн изделия и упаковки, используемые материалы и т.п.

3. Социально - организационные параметры, которые при производстве, сбыте и рекламе товара учитывают социальную структуру потребителей.

4. Организационные (коммерческие) параметры, включающие систему скидок, условия оплаты и доставки, гарантии.

5. Потребительские параметры, характеризующие эргономические, эстетические и нормативные качества товара, его имидж, известность, торговую марку и т.п.

Наиболее значимыми показателями конкурентоспособности являются качество и цена производимой продукции, но при этом немаловажную роль играют затраты на ее производство и реализацию, а так же многие другие факторы. Таким образом, целесообразно держать под контролем все, что способно влиять на конкурентоспособность. Эти факторы могут быть различны для разных типов товаров в зависимости от их особенностей, назначения, характеристик, сферы применения и прочего, но при этом есть и общие для всех закономерности.

Так, существует ряд мероприятий, способствующих повышению конкурентоспособности продукции. Проанализировав и изучив все возможные варианты, был получен следующий перечень наиболее эффективных рекомендаций по повышению конкурентоспособности продукции, актуальный для большинства типов товаров.

1. Улучшение качества продукции за счет повышения квалификации персонала, переобучения и получения вторых профессий, а так же с помощью системы TQM (англ.

Total Quality Management - общеорганизационный метод непрерывного повышения качества всех организационных процессов). [1, с. 69 - 75].

Внедрение системы TQM - эффективный способ улучшения качества, но в то же время на это потребуется значительное количество времени (до нескольких лет) и материальных затрат.

Отличительной особенностью всеобщего управления качеством является то, что для обеспечения требуемого уровня качества продукции необходимо активное участие всего персонала.

2. Продвижение товара на рынке с использованием СТИС (стимулирование сбыта), коммерческой рекламы, PR (англ. Public Relations - связь с общественностью) и личных продаж.

Главная цель рекламы заключается в том, чтобы привлечь внимание потенциального покупателя, представить достоинства производимого товара и указать, чем данный товар выгодно отличается от товаров производителей - конкурентов. Так же привлечь большое число покупателей можно путем проведения акций, дегустаций, лотерей / игр, предоставления различных бонусов, призов, подарков и т.д.

3. Проведение мероприятий по расширению рынка сбыта продукции как внутри страны, так и за ее рубежом, а так же использование интернет - магазина, который может увеличить объем сбыта в несколько раз.

4. Освоение новых видов продукции (расширение ассортимента).

5. Использование новых информационных технологий, интернета.

6. Внедрение в производство автоматизированного оборудования, новых технических средств, современного сырья и материалов. Применение достижений НТП: современных методов хранения, упаковки, транспортировки, монтажа и испытания готовой продукции.

7. Осуществление модификации продукции в соответствии с новыми вкусами и потребностями покупателей за счет улучшения их свойств и характеристик (дизайн, функциональная полнота, практичность, надежность и т.д.).

8. Проведение гибкой ценовой политики, которая предполагает создание системы скидок за внесезонную закупку, большой объем закупки, ускорение оплаты, покупку нового товара, комплексную закупку товаров, а так же бонусы для постоянных или престижных потребителей.

9. Повышение уникальных товаров. Выделение основных конкурентных преимуществ.

Для победы в конкурентной борьбе целесообразно применение комплексного подхода при выборе мероприятий способствующих повышению конкурентоспособности продукции. Производители должны стремиться производить как можно большее количество нового, пользующегося высоким спросом товара, цены на который будут ниже, чем у конкурентов, а качество - выше. Каждая фирма должна выбрать свою конкурентную стратегию, которая поможет повысить конкурентоспособность продукции.

### **Список использованной литературы**

1. Али А. Повышение конкурентоспособности продукции на предприятии // Молодой ученый, №8, 2012.

2. Журавлева Г. П. Экономическая теория. Микроэкономика - 1,2. М.: Издательско - торговая корпорация "Дашков и К", 2014.

3. Лобан. Л.А., Пыко В.Т. Экономика предприятия - Минск.: Современная школа, 2011.

© Пшеничная Н.А., 2016



## **ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ**

В современных условиях социально - политической напряжённости в мире, продолжающейся политики санкций против России первоочередное значение приобретает развитие отечественного агропродовольственного комплекса, главной задачей которого является обеспечение продовольственной безопасности страны. Одним из приоритетов развития агропродовольственного комплекса является обеспечение экономической доступности продовольствия в соответствии с рациональными нормами потребления для всех групп населения [3, с.7]. Для этого важно инновационное развитие институциональной среды АПК [6, с.45].

В условиях нарастания внешних рисков уровень жизни населения в 2015 году по сравнению с 2014 годом несколько снизился. Об этом свидетельствует повышение доли затрат на питание во всех потребительских расходах (первый закон Э.Энгеля). В целом по всем домохозяйствам оно составило 3,8 п.п. (с 28,0 % до 31,8 %). В сельской местности повышение проявилось более ярко, составив 4,0 п.п. – с 33,8 до 37,8 % по сравнению с городом – 3,6 п.п. (с 26,8 до 30,4 %). Доля расходов возросла на все продукты питания, однако повышение затрат было более интенсивным в отношении продуктов животного происхождения, прежде всего, из - за ценового фактора. Если рассмотреть изменение спроса по доходным группам, то можно отметить следующее. В первой доходной группе расходы на продукты питания увеличились на 0,9 п.п., составив 45,9 %, в десятой доходной группе – на 5,9 п.п., составив 20,1 %.

Неотъемлемой составной частью государственного стратегического планирования является прогнозирование как форма предвидения объективных экономических процессов. Одним из перспективных инструментов анализа и прогнозирования развития национальной системы и входящих в неё многоотраслевых комплексов является метод межотраслевого баланса [2, с.7]. Наряду с применением для прогнозирования развития сферы потребления продовольствия метода межотраслевого баланса могут быть использованы многофакторные и однофакторные корреляционные модели, метод технического анализа [4, с.25].

Важное место в экономических исследованиях, посвящённых прогнозированию, занимают модели анализа и прогноза потребительского спроса [1, с.439]. Функция потребительского спроса отображает зависимость объёма товаров и услуг, на который предъявляет спрос население, от множества факторов, которые детерминируют его величину. Разработкой гипотез, экспериментальными и практическими сферами использования функции потребительского спроса занимались лауреаты Нобелевской премии по экономике М.Фридмен, Ф.Модильяни, С.Кузнец и многие другие крупные зарубежные учёные - экономисты.

В общем виде принято трактовать зависимость потребительского спроса от двух важнейших факторов – уровня денежных доходов и динамики цен на потребительские товары. Как показывают исследования экономистов потребительский спрос носит инерционный характер. Особенно это касается спроса на товары первой необходимости, в частности, на продовольствие [5, с.7]. Поэтому обоснованными являются предложения включения в модели не просто объёма денежных доходов данного периода, а усреднённых значений за несколько лет, в том числе и за текущий год. Исследование корреляционных зависимостей между уровнем потребления основных продуктов питания в первой

доходной группе с минимальными доходами и величиной прожиточного минимума подтвердило инерционный характер потребления, который был наиболее характерен для более доступных продуктов (молоко, хлеб, овощи, картофель).

Уравнение регрессии для потребления мяса и мясопродуктов в доходной группе с минимальными доходами имеет вид:

$$Y = 0,0035 + 0,0755 * X_1 + 0,00816 * X_2$$

где  $X_1$  – индекс потребительских цен на мясо,  $X_2$  – величина прожиточного минимума,  $Y$  – среднедушевое потребление мяса и мясных продуктов в доходной группе с минимальными доходами.

Следует заключить, что при прогнозировании развития сферы потребления основных продуктов питания необходимо учитывать особенности формирования платёжеспособного спроса на продовольствие, заключающихся в необходимости использования дифференцированного подхода как при прогнозировании спроса на различные продовольственные товарные группы, так и при прогнозировании уровня спроса различных доходных групп населения.

### Список литературы

1. Национальная экономика - М.: Изд - во Рос.экон.акад.2002. - 592 с.
2. Решетникова Е.Г. Метод «Затраты - Выпуск» и прогнозирование развития сферы потребления продовольствия // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2016. № 1(1). С.3.
3. Решетникова Е.Г. Необходимость стратегического управления развитием институциональной среды агропродовольственного комплекса. Региональные агросистемы: экономика и социология. 2014. №1. С.5.
4. Решетникова Е.Г. Продовольственная безопасность в условиях новых рисков: развитие методов стратегического планирования // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2016. Т.16. № 1. С.23 - 33.
5. Решетникова Е.Г. Стратегический анализ сферы потребления продовольствия: региональный аспект // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2015. № 1(1). С.5.
6. 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

**Заливчева О.В.**,  
ведущий научный сотрудник ИАГП РАН, г. Саратов, Российская Федерация,  
**Решетникова Н.В.**,  
старший научный сотрудник ИАГП РАН, г. Саратов, Российская Федерация

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОЦЕССУ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА НАСЕЛЕНИЯ

Доходы населения, их уровень и структура, степень дифференциации являются важнейшими показателями экономической и социальной ситуации в обществе, фактором

его стабильности, устойчивого функционирования. Выявление закономерностей соотношения потребляемой и сберегаемой части дохода всегда занимало важное место в теориях спроса [6, с.25]. На это соотношение оказывают влияние многие факторы, однако ключевая роль принадлежит величине полученного дохода и склонности к потреблению, последнее понятие было сформулировано Дж.Кейнсом [3]. Теория Дж.Кейнса в наибольшей степени применима по оценкам аналитиков для отражения рационального расходования средств в краткосрочном периоде. Концепция Дж. Кейнса получила название концепции абсолютного дохода, поскольку склонность к потреблению принимается как постоянная функция абсолютного уровня дохода.

Другой важной теорией спроса является гипотеза относительного дохода. Основой гипотезы относительного дохода, которую развил Дж. Дьюзенберри, является мысль о том, что расходы потребителя зависят не только от его дохода, но и от социального положения в общей массе потребителей. На текущее поведение потребителя оказывают влияние решения других потребителей, в первую очередь, близко расположенных к нему на «социальной лестнице» в предшествующие периоды. Дж. Дьюзенберри предположил, что каждое домохозяйство озабочено «соревнованием» со своими соседями, и назвал это демонстрационным эффектом. Но теория относительного дохода не может претендовать по мнению учёных на роль универсальной теории, так как в краткосрочном периоде функция потребления описывается в ней только при падении производства и уменьшении располагаемого дохода, то есть теория не может дать обобщенного описания всех возможных функций потребления. Дж. Дьюзенберри сделал вывод о том, что рост текущего дохода домашнего хозяйства относительно среднего дохода его ближайшего окружения оказывает влияние на его решение об уровне потребления и сбережений, а рост среднего дохода всего общества не оказывает такого влияния [4, с.35].

Развивая теорию Дж. Дьюзенберри д.э.н. Антипина О.Н. считает, что характерной чертой поведения домашних хозяйств в современных условиях является «демонстрационный эффект» потребления и «новый фундаментальный психологический закон», когда при принятии решений о величине потребительских расходов домашние хозяйства ориентируются не только на свой доход, но и средний доход их социальной группы [1, с.25]. Новым является рассмотрение источников достижения «демонстрационного эффекта», а именно приобретение многих товаров в кредит, что ведёт к возникновению долговой проблемы. Рост уровня жизни многих домохозяйств происходит путём наращивания долга. Данное явление было широко распространено в США, где появился термин «кредитопия» как утопичное представление о нескончаемых возможностях увеличения богатства посредством быстрого получения легкодоступных кредитов.

Развитие моделей прогнозирования уровня и структуры спроса предполагает отражение в них результатов действия на поведение потребителей традиционных факторов во взаимосвязи с психологическими факторами при всей сложности этой задачи [2, с.27]. Основные факторы, детерминирующие уровень и структуру спроса во всех моделях спроса и потребления – фактор денежных доходов и фактор цен на потребительские товары [5, с.7]. Другие факторы сложно отразить в практически используемых моделях. Интересным является предложение о применении для прогнозирования спроса метода межотраслевого баланса [7, с.131]. Данная модель позволяет прогнозировать соотношение

параметров личного потребления как элемента конечного продукта (2 квадрант), производства (1 квадрант) и доходов населения (при использовании расширенной модели межотраслевого баланса).

### Список литературы

1. Антипина О.Н. Потребительское поведение и рыночное ценообразование в информационной экономике под воздействием долгов // Вестник Моск.ун - та.серия 6. Экономика. 2014. №1. С.19 - 35.
2. Анфиногентова А.А., Решетникова Е.Г. Исследование динамики денежных доходов, спроса и потребления продовольствия населением России // Журнал экономической теории. 2016. № 1. С. 24 - 31.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег – М: Госизинмит, 1948.
4. Максимова В.Ф., Шишов В.Л. Макроэкономика. М: СОМИНТЭК, 1992.
5. Решетникова Е.Г. Метод «Затраты - Выпуск» и прогнозирование развития сферы потребления продовольствия // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2016. № 1(1). С.3.
6. Решетникова Е.Г. Продовольственная безопасность в условиях новых рисков: развитие методов стратегического планирования // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2016. Т.16. № 1. С.23 - 33.
7. Решетникова Е.Г. Совершенствование институтов преодоления продовольственной бедности // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2012. № 5 (44). С.130 - 132.

© Заливчева О.В., 2016

© Решетникова Н.В., 2016

**Розумная Н.В.,**

к.э.н., доц.

**Чащина Ю.В.,**

ст. 5 - го курса

факультета бизнеса

НГТУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

## РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИНДУСТРИИ

Организационной структурой управления является упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, обеспечивающих устойчивое развитие и функционирование организации как единого целого.

Организационную структуру можно определить как форму кооперации и разделения управленческой деятельности, в рамках которой проходит процесс управления по соответствующим функциям, направленным на решение определенных задач и достижение

поставленных целей. Основными понятиями структур управления являются уровни и полномочия, элементы и связи (отношения). Элементами организационной структуры управления могут являться как отдельные работники, так и органы или службы аппарата управления, в которых занято определенное количество специалистов, выполняющих функциональные обязанности [1].

Согласно Волкогоновой О.Д., «Организационная структура управления представляет собой совокупность специализированных функциональных подразделений, которые взаимосвязаны между собой в процессе выработки, обоснования, принятия и реализации управленческих решений» [2, с.56].

В менеджменте туризма выделяют основные организационные структуры управления: линейную, функциональную, линейно - функциональную.

Пример линейной организационной структуры управления в туриндустрии (рис. 1). Туристскую организацию возглавляет руководитель, в его подчинении находятся заместители - руководители линейных подразделений.

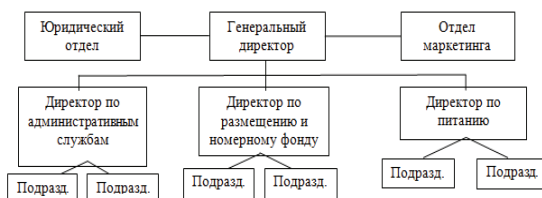


Рисунок 1 – Линейная организационная структура управления в туриндустрии

Пример функциональной организационной структуры управления (рис. 2). Такая структура основывается главным образом на принципе функционального разделения труда, когда в организации создаются функциональные звенья, наделенные ответственностью и полномочиями за результаты своей функциональной деятельности (отделы планирования, маркетинга, работы с клиентами и т.д.).

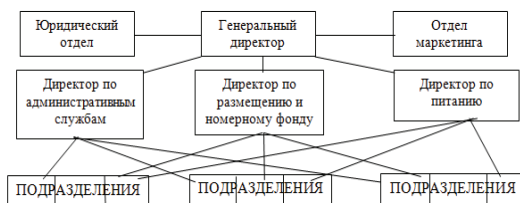


Рисунок 2 – Функциональная организационная структура управления в туриндустрии

Функциональные службы обычно имеют в своем составе специалистов высокой квалификации, выполняющих конкретные виды деятельности. Для небольших турфирм, как правило, характерна данная система.

Пример линейно - функциональной организационной структуры управления – оргструктура крупной турфирмы (рис. 3).



Рисунок 3 – Линейно - функциональная организационная система управления в туриндустрии

При такой организационной структуре сохраняется движение по инстанциям, при этом функции, относящиеся ко всей организации выделяются в функциональные отделы, которым предоставляются полномочия для дачи распоряжения. Руководители функционального и линейного отделов имеют право на совместное принятие решений для одного из отделов организации. Следовательно, большое количество усилий тратится на координацию и принятие решений.

При выборе структуры управления большое значение имеют размеры организации. Как правило, чем больше людей занято на предприятии, тем более вероятно применение структуры иерархического типа, при которой с помощью соответствующих механизмов обеспечиваются координация и контроль их деятельности.

Решая вопрос о том, какие отделы и службы должны быть в структуре управления, принято учитывать разделение работ, принятое в структуре организации. Выбор той или иной формы разделения работ зависит от размера и стадии жизненного цикла организации, а также от характера и разнообразия видов ее деятельности.

### Список использованной литературы

1. Большаков А. С. Современный менеджмент: теория и практика / А.С. Большаков. – СПб.: Питер, 2011. – 416 с.
2. Волгогонова О.Д., Зуб А.Т. Стратегический менеджмент / О.Д. Волгогонова, А.Т. Зуб. – М.: Инфра - М, 2014. – 256 с.

© Розумная Н.В., Чашина Ю.В., 2016

**Сальникова М.Н.**

Магистрант экономического факультета

ИвГУ

г. Иваново, Российская Федерация

## ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ИССЛЕДОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Для российских предприятий актуальность темы организационной культуры очень велика, поскольку новые экономические преобразования нуждаются в институциональном

оформлении необходимых ценностных приоритетов на уровне общества и организаций. Так, по мнению многих ученых, недооценка значимости организационной культуры, национальных особенностей менталитета негативно сказалась на первых результатах рыночных реформ в России, а потому сегодня следует более внимательно анализировать возможности и ограничения преобразований, учитывая национальный фактор организационной культуры.

Для понимания того, как оценить существующую организационную культуру, сделать её более рациональной, а впоследствии грамотно управлять ей и поддерживать её состояние, необходимо выяснить, что же представляет собой организационная культура и из чего она складывается.

Как известно, понятие любого явления или процесса в большинстве своём складывается из определений его составных частей. Так, в случае изучения понятия организационной культуры, для нас будут представлять интерес такие понятия как «культура» и «организация». Культура оказывает значительное влияние на поступки и поведение индивидов или целых групп людей. Поэтому менять что - либо в жизни людей можно, лишь учитывая это значительное влияние. Культура может формироваться годами и даже десятилетиями, и некоторые нововведения не приживаются только потому, что противоречат освоенным людьми культурным нормам и ценностям.

История развития понятия культуры насчитывает несколько тысячелетий и своими корнями уходит в эпоху Римской цивилизации. Тогда это слово использовалось исключительно в своём функциональном значении (от лат. culture – возделывание, обрабатывание). Со временем это понятие расширилось, и теперь мы рассматриваем культуру как сложное, многоплановое явление, ставшее одним из ключевых атрибутов человеческой деятельности. Специалисты из каждой области знаний дадут своё определение данному термину, но мы понимаем культуру как усвоенные стандарты поведения и знания, разделяемые всеми членами группы людей. Понятие «организация», которое является второй составляющей термина организационной культуры, можно определить, как группу людей, объединившихся для достижения общей цели. На основе вышесказанного мы и будем давать определение понятию организационной культуры.

В современной литературе организационная культура, как и многие другие термины организационно - управленческих дисциплин, не имеет единственно верного толкования. Каждый из авторов стремится дать свое собственное определение этому понятию. Имеются очень узкие и очень широкие толкования того, что же представляет собой культура организации. Так, Тихомирова О.Г. определяет организационную культуру как «сложную композицию важных предположений (часто не поддающихся формулированию), бездоказательно принимаемых и разделяемых членами группы или организации» [5, с. 8]. М.Х. Мескон предлагает достаточно краткое, но ёмкое определение: «атмосфера или климат в организации называется её культурой. Культура отражает преобладающие обычаи, нравы и отражения в организации» [3, с. 331]. Э.Шейн утверждает, что «организационная культура – это комплекс базовых предположений, изобретённый, обнаруженный или разработанный группой для того, чтобы научиться справляться с проблемами внешней адаптации и внутренней интеграции» [6, с. 105].

Используя то общее, что присуще многим определениям, можно понимать организационную культуру как набор наиболее важных предположений, принимаемых

членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях и нормах, задающих людям ориентиры их поведения и действий.

Нельзя подвергать сомнению тот факт, что отношения между организационной культурой и результатами работы организации во многом зависят от содержания тех ценностей, которые утверждаются конкретной культурой в организации. Именно они играют определяющую роль в поведении сотрудников. Куликов В.И. организационные ценности определяет как «как представления о полезности и предпочтительности для реализации миссии организации тех или иных отношений, средств и методов, свойств самой организации и её членов, характеристик осуществляемой деятельности и получаемых результатов» [2, с. 487].

Существуют общие ценности, которые являются составной частью культуры предприятий, однако на каждом предприятии эти ценности имеют свои модификации. Способность того или иного предприятия создать ключевые ценности, которые объединят усилия всех структур, по мнению П. Питерса и Р. Уотермена, является одним из самых глубоких источников успешной деятельности предприятий [2, с. 67].

Для промышленных предприятий основными ценностями можно считать реализацию целей, стабильного заказчика и долговременные устойчивые отношения с ним, максимальную экономическую эффективность и получение прибыли. Но нельзя забывать и о внутриорганизационных ценностях, таких как дисциплина, ответственность, личная преданность и стабильность поведения, как отдельного работника, так и всего коллектива [4, с. 56]. Важно понимать, что некоторые ценности являются схожими для всех предприятий, однако внутриорганизационные ценности могут кардинально отличаться. Так, например, на предприятиях с активной организационной культурой приветствуются инициативные работники, новаторы с ярко выраженными творческими наклонностями. Если же на предприятии укоренилась пассивная организационная культура, предпочтение будет отдаваться хорошим исполнителям, которые могут выполнять однотипную работу изо дня в день. Необходимо обращать внимание на то, как устроен процесс производства, а также на результаты этого процесса, так как они являются своеобразными индикаторами активности либо пассивности организационной культуры.

Ценности, составляющие основу любой организационной культуры, формируются на основе целого ряда источников, таких как внешняя среда

(природные условия, исторические события), общественные ценности и национальная культура страны, а также внутренняя среда (специфические факторы организации, включая отрасль, в которой она осуществляет свою деятельность). Поэтому для достижения максимальных результатов своей деятельности организации должны учитывать влияние этих источников, стремиться к развитию необходимых организационных ценностей и формированию рациональной организационной культуры.

В определении понятия организационной культуры было использовано также понятие норм, которое является категорией похожей на категорию ценностей, однако имеет свои особенности. Ценности заложены в голове каждого отдельного человека, а вот нормы представляют собой общепризнанные правила, образцы поведения, стандарты деятельности, обеспечивающие упорядоченность, устойчивость и стабильность социального взаимодействия индивидов и групп. Понимание закреплённых в организации норм формируется под влиянием ценностей и ожиданий каждого человека. Все члены



группы воспринимают нормы по-разному. И чем в большей степени человек ценит свою принадлежность к той или иной организации, тем в большей степени его поведение будет совпадать с ее нормами. В свою очередь, нормы также бывают отличными друг от друга. Они могут устанавливаться как для отдельного человека, так и для целой группы людей, могут носить как положительный, так и отрицательный характер. Эти различия серьёзно влияют на то, в каком направлении будут работать люди на предприятии: на достижение целей или на противодействие им.

Изучив и осознав всю сложность составляющих организационной культуры, нужно понять, а как мы можем управлять организационной культурой на предприятии? Вопрос управления организационной культурой из года в год становится предметом дискуссий многих исследователей.

Так, сторонники феноменологического подхода говорят о невозможности сознательного управления культурными ценностями. Однако большинство специалистов считают этот подход несколько абстрактным и стараются разработать адекватные методы управления организационной культурой.

Под методами управления мы понимаем приёмы и способы воздействия на организационную культуру, обеспечивающие её соответствие выбранной стратегии развития организации. В качестве важнейших методов выделим следующие:

- поведение руководителей;
- оценки поведения со стороны менеджеров;
- критерии принятия на работу, продвижения и увольнения;
- моделирование ролей, обучение и тренировка персонала;
- система стимулирования;
- организационные символы и обрядность;
- поддержание организационной культуры в процессе реализации управленческих функций;
- реакция руководства на критические ситуации и кризисы.

Грамотные управленцы должны применять эти методы, учитывая принципы комплексности оценки, первоочередности определения ценности и философии организации, а также отсутствия силы. Важно понимать, что управление организационной культурой является длительным процессом, так как ценности, лежащие в сознании членов организации, невозможно изменить за короткий срок. Зачастую эта работа носит творческий, интуитивный характер, ведь организационная культура – это уникальный элемент внутренней среды каждой организации, поэтому прямо заимствовать подход к её управлению из опыта другой организации не представляется возможным.

Подводя итог, можно сказать, что организационная культура является действительно сложным феноменом, для понимания и управления которым необходимо изучить всё многообразие определений, выявить ценности, лежащие в основе поведения людей и разработать эффективные методы управления, применимые к определённой организации.

#### **Список используемой литературы**

1. Красовский Ю.Д. Организационное поведение. М.: Юнити - Дана, 2012. – 488 с.

2. Куликов В.И. Регулирование производственной активности организации. М.: Наука, 2004. – 624 с.
3. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М.: Дело, 2010. – 700 с.
4. Оглобин В. Организационная культура промышленного предприятия: проблемы формирования и развития // Управление персоналом. 2014. № 17 (103). С. 56–59.
5. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка: учебное пособие. М.: ИНФРА - М, 2011. - 151 с.
6. Шейн Э.Г. Организационная культура. Организационное поведение. - 1 - е изд. - М.: Инфра - М, 2011. – 336 с.

© Сальникова М.Н., 2016

**Селезнева Ю.А.,**

ст.преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита

**Кузьмин П.В.,**

студент 1 курса института права и экономики

ЕГУ им. И.А.Бунина,

г. Елец, Российская Федерация

## **ИНДИКАТОРЫ БЕДНОСТИ В РОССИИ**

Бедность населения страны – одна из важных социально - экономических проблем. Сокращение неравенства и борьба с бедностью выступают ключевыми задачами социально - экономической политики государства, во многом определяя не только политическую стабильность, но и роль на мировой арене.

Бедность можно определить как экономическое положение индивида или социальной группы, при котором по каким - либо причинам они не могут удовлетворить определённый круг минимальных потребностей, необходимых для жизни, сохранения трудоспособности, продолжения рода. Бедность обусловлена общим стандартом уровня жизни в обществе и поэтому является относительным понятием.

На сегодняшний день, проблема бедности стала самой обсуждаемой проблемой во всем мире. Она ограничивает доступ большей части населения к таким жизненно важным ресурсам, как: качественные услуги образования и здравоохранения, возможность успешной адаптации детей и молодежи в современном обществе и реализации их творческого потенциала, высокооплачиваемая работа и многое другое.

В официальной российской статистике для оценки уровня бедности используется показатель численности населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, который рассчитывается в процентах к общей численности населения (рис.1).

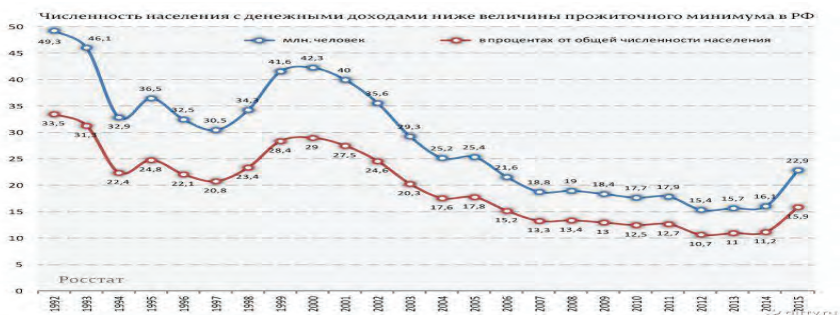


Рис. 1. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в России

В России самый высокий уровень бедности был зарегистрирован в 1992 году, он составил 33,5%. Тогда количество бедных людей составило 50 миллионов человек. В 2004 году этот показатель имел значение — 17,6, в 2007 — 13,3%. С 2008 по 2012 года уровень бедности имел тенденцию к резкому снижению. Но в последние 3 года наметилась опасная тенденция к повышению. В 2015 году показатель установился на уровне 13,9%. С учетом данных, которые были представлены Росстатом, в Российской Федерации более 22 млн. человек находятся за чертой бедности, имея доход ниже прожиточного минимума. Таким образом, налицо почти двукратный рост бедности за последние два года.

В 2015 году Россия пережила сильнейшее в новом тысячелетии падение доходов, зарплат, пенсий и увеличение неполной занятости. Прогнозы не менее мрачны: специалисты Аналитического центра при правительстве РФ (АЦ), Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС), Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) и Всемирного банка ждут массового падения уровня и качества жизни россиян. Аналитики АЦ и РАНХиГС отмечают, что в рядах бедных в обозримом будущем рискуют оказаться от 30% до 50% жителей России[5].

Орудием государственного регулирования оплаты труда в условиях рынка является минимальный размер оплаты труда (МРОТ), устанавливаемый одновременно на всей территории Российской Федерации. Его динамика за последнее десятилетие представлена на рисунке 2.

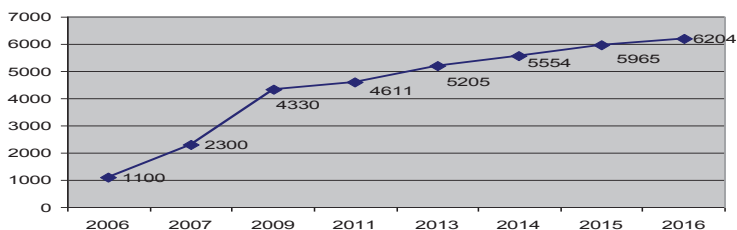


Рис. 2. Динамика МРОТ в России

Однако профсоюзы не согласны со столь незначительным увеличением МРОТ. На заседании комиссии по регулированию социально - трудовых отношений глава федерации ФНПР Михаил Дмитриевич Шмаков не удержался и высказал следующее: «Это предлагают люди, которые не имеют представления о том, что значит прожить на эту сумму месяц. Все сидящие здесь в зале зарабатывают, как минимум, в 10 раз больше... Некоторые заместители руководителя Центробанка зарабатывают 24 миллиона рублей в год. Это значит, что их заработная плата составляет 12 тысяч рублей в час. А мы обсуждаем зарплату в 5,5 тыс.рублей в месяц» [1].

Еще одним индикатором уровня бедности в России считается величина прожиточного минимума. Прожиточный минимум - уровень дохода индивида, обеспечивающий приобретение минимального набора благ и услуг, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека.

Прожиточный минимум выражается в стоимости реальных товаров, а именно: расходы на продукты питания из расчета минимальных размеров и потребления, расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи. Надо заметить, что в механизме расчета данного показателя прослеживаются явные недостатки. Во - первых, прожиточный минимум не учитывает всей широты товаров и услуг, необходимых для удовлетворения первостепенных материальных и культурных потребностей человека, а также постоянно возрастающих затрат на коммунальные, медицинские, образовательные услуги, социальные нужды и т.д. Во - вторых, размер минимальной заработной платы, как и прожиточного минимума, не учитывает, что работник должен содержать не только себя, но и членов своей семьи.

На рисунке 3 показан размер прожиточного минимума в 2014 и 2015 гг. Налицо незначительная положительная динамика этого показателя.

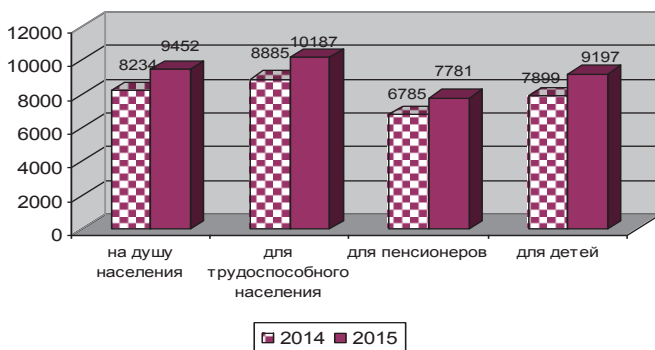


Рис. 3. Динамика величины прожиточного минимума для разных слоев населения за последние два года

Достаточно весомое значение, особенно при расчетах минимальной оплаты труда, других социальных выплатах, определении покупательской способности населения имеет значение потребительской корзины. Ее стоимостная оценка служит основой прожиточного минимума. Понятие потребительской корзины имеется во всех странах мира, а если

сравнить ее состав в России и в цивилизованных европейских странах и Америке, то ситуация получится неутешительная. Так, В ПК Англии включено 350 товаров и услуг, Германии – 475, Штатов – 300, а в России – 156.

Примерно раз в «пятилетку» Комиссия по регулированию социальных отношений в Российской Федерации определяет новую потребительскую корзину. Так последнее обновление произошло 1 января 2013 года. Набор необходимых товаров делится на 3 группы:

1. **Продукты питания** формально имеют долю в 50 %, однако, на деле многие семьи в России расходуют на продовольствие гораздо больше половины бюджета. В государствах Западной Европы на продукты питания отводится не более 20 %, и это не значит, что европейцам приходится питаться хуже.

2. **Непродовольственные товары** – в эту группу входят обувь, одежда, лекарства.

3. **Услуги** - эта группа необходимых товаров – наиболее малочисленная в России. К услугам причисляют траты на транспорт, оплату коммунальных услуг, посещение культурных мероприятий. Доля этой статьи невелика – около 5 %.

В 2016 взрослому человеку Правительство России отвело следующую суточную норму: картофель – 280 гр., хлеб – 300 гр., молоко (и другие изделия из молока) – 80 гр., мясо – 160 гр., рыба – 50 гр., растительное масло – 40 гр., свежие фрукты и зелень – 160 гр., свежие овощи – 300 гр., сладости и пряности – 60 гр., куриное яйцо – половина.

Среднестатистический россиянин, по мнению чиновников, должен съесть по 300 грамм хлеба или макарон в день. При этом в 1941 году паек для немецкого военнопленного, содержащегося в местах лишения свободы или в пути следования, составлял вдвое больше – 600 грамм. В пересчете на день немцы получали в три раза больше рыбы, немного больше овощей, а также вчетверо больше «соли, чая и специй». Или, норма выдачи блокадного хлеба в период со 2 сентября по 20 ноября 1941 года рабочим и инженерно - техническим работникам составляла 600 грамм. Сегодня же мы имеем на одного человека в день хлеба в два раза меньше и, что интересно, 60 гр. сладкого – примерно 2 печенья в день[4].

В сопоставлении с 2015 годом потребительская корзина стала более здоровой – нормы потребления картофеля и хлебных изделий упали, но в ответ выросли нормы по свежим овощам, рыбе и мясу. **Однако, в общем корзина осталась столь же издевательски бедной, какой была раньше.** Интересна разбивка продовольственной части по социальным слоям – в среднем продовольственная часть увеличилась на 4,2 % по сравнению с 2015 - м. Если разбить эту цифру по слоям, то получится увеличение для детей – на 4,1 % , пенсионеров – более чем на 8 % , но это касается только неработающих пенсионеров, работающих граждан – на 3,2 % . То есть самая обширная доля населения почувствует наименьшую разницу, потому как будет вынуждена кормить детей и стариков.

Изменения коснулись только продовольственных товаров. Что касается культурного развития, то трудоспособный член общества по - прежнему имеет возможность посетить раз в месяц галерею или театр - для двух раз на еде уже придется экономить.

«Потребительская корзина – это та корзина, где похоронены все надежды наших граждан на нормальную жизнь», – считает руководитель фракции «Справедливая Россия» Алексей Ковалев [3].

Видится, что состав потребительской корзины должен быть скорректирован кардинально, и это совершенно понятно как членам Правительства, так и рядовым гражданам без всяких дополнительных исследований. Сделать это следовало несколько лет назад, еще до наступления кризиса. Однако массив работ огромен - никто не хочет браться за это дело и уже тем более нести ответственность за результаты. Потребительская корзина 2016 года должна быть приближена к нормам здорового питания, а не к минимуму,

необходимому для выживания – биологическая ценность продовольственной части текущей корзины находится на очень низком уровне.

Состав российской потребительской корзины дает возможность населению «не умереть сразу». И все это происходит на фоне совместного проживания с богатейшими людьми. Согласно докладу Oxfam, 85 - ти богатейшим персонам на Земле в общей сумме принадлежит 1 трлн. фунтов. Этот же показатель принадлежит беднейшим людям в количестве 3,5 млрд. мирового населения [2]. Представляется, что наличие людей с доходами ниже прожиточного минимума, за пределами социальной группы бомжей и бродяг, представляется преступлением российского государства (в отношении своего народа), так как по действующей Конституции каждому гражданину Российской Федерации гарантировано право на жизнь.

Таким образом, существующие сегодня в нашей стране социальные показатели не отражают реальных потребностей населения, обуславливают сохранение низкого уровня жизни большинства российских граждан. Необходим их пересмотр с целью приближения к международным социальным стандартам. Этому должно способствовать проведение социально - экономических реформ, предусматривающих изменение механизмов перераспределения финансовых ресурсов государства.

#### **Список использованной литературы**

1. Интернет - портал «Российской газетъ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rg.ru/2013/07/26/mrot-site.html>
2. Inopressa: Иностранная пресса о событиях в России и в мире [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.inopressa.ru/article/21jan2014/guardian/oxfam>
3. Алексей Ковалев: Официальный сайт политика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://alexey-kovalev.ru/>
4. NEWSru.com: Новости экономики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.newsru.com/finance/02jun2011/paek.html>
5. Газета «Коммерсантъ»: Официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru>

© Селезнева Ю.А., 2016

© Кузьмин П.В., 2016

**Колобанова Е.В., Семьянова А.В.,**

студентки 2 курса, Экономический факультет  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
г. Новосибирск, Российская Федерация

## **СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ**

Экономическая безопасность это совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамичному росту национальной экономики, ее возможность обеспечивать потребности общества, государства, а также обеспечить конкурентоспособность на внешних рынках. Так же мы хотели бы отметить, что воздействие внешних и внутренних угроз экономической безопасности РФ проявляется прежде всего на государственной территории. Существует комплекс мер по защите

экономических интересов страны и он должен осуществляться в первую очередь в пограничном пространстве России[3].

Причинно - следственная цепочка экономической безопасности:

Экономические интересы → Экономические угрозы → Экономическая безопасность.

Экономические интересы - это потребности личности, общества и государства направленные на создание материальных основ обеспечения экономической безопасности во всех сферах экономической деятельности.

Экономические угрозы - это наличие реальных и потенциальных сил и факторов, которые могут стать дестабилизирующими по отношению к социальной или природной системе, в нанесение им частичного ущерба или полного уничтожения. Она проявляется в различных формах и видах, в основном как целеустремленные враждебные намерения и действия одних субъектов против других угрожающие жизнедеятельности людей из - за безответственных действий[2].

Экономическая безопасность - это тенденции развития защищенности важных интересов общества от внутренних и внешних угроз. Так же безопасность выражает процесс социальной деятельности который предполагает защиту личности, общества и государства от различного вида негативных факторов.

На основе нашего исследования мы сделали вывод, что необходимо учитывать следующий перечень факторов, который будет активен при появлении угроз:

1. Угроза способствует обострению противоречий между экономическими интересами и необходимыми их защиты силами и средствами системы экономической безопасности
2. Угроза главная роль которой направлена на экономические интересы и экономическую безопасность государства
3. Угрозы которые способствуют возникновению у субъектов экономической деятельности по блокированию и нейтрализации различного рода опасностей, которые могут нанести вред всей экономике страны[1]

Мы привели в пример перечень внешних факторов, которые представляют угрозу экономической безопасности:

1. Увеличивающаяся внешняя задолженность
2. Слабо развитый экспортный и валютный контроль
3. Неразвитость транспортной инфраструктуры, обслуживающие экспортно - импортные операции

К внутренним факторам, представляющим угрозу экономической безопасности относится:

1. Высокий уровень инфляции
2. Низкая конкурентоспособность внешней экономики
3. Недостаточная развитость объектов инфраструктуры

В заключении мы бы хотели отметить, что структура деятельности по обеспечению экономической безопасности государства представляет собой довольно сложное сочетание различных элементов, находящиеся в тесной взаимосвязи друг с другом.

#### **Список литературы:**

1. Энциклопедический словарь / Общ. ред. и сост. Ю.И. Аверьянов М.: Изд - во. Моск. коммерч. ун - та, 2003.

2. Кашин А.В. Специфика использования инструментов аутсорсинга в деятельности муниципалитета // Сборник научных трудов Проблемы экономической науки и практики. под ред. С. А. Филатова ; Новосиб. гос. ун - т экономики и управления. Новосибирск, 2015. С. 71 - 75.

3. Кашин, А.В. Системное взаимодействие муниципального и хозяйственного образования : автореф. дис... канд. экон. наук : 08.00.05 [Текст] / А.В. Кашин ; Сиб. академия гос. службы. – Новосибирск: Изд - во СибАГС, 2008. – с. 23

© Колобанова Е.В., Семьянова А.В., 2016

**Колобанова Е.В., Семьянова А.В.,**  
студентки 2 курса, Экономический факультет  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
г. Новосибирск, Российская Федерация

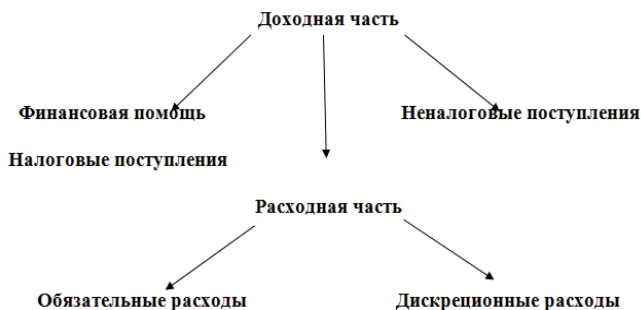
## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА**

Местное самоуправление является неотъемлемой частью демократического государства. Для выполнения задачи функций, возложенных на местные органы власти необходимы финансовые средства. Финансовой базой муниципальных органов являются местные бюджеты. Нужно понимать, что бюджетная система России основана на экономическом соотношении и взаимосвязи ее различных уровней, например местные бюджеты играют особо важную роль. Органы местного самоуправления имеют право самостоятельно распоряжаться бюджетными средствами, состоящих и следующих стадий: планирование, утверждение, исполнение и оценка результатов исполнения результатов[3].

Очень важным вопросом при изучении бюджетного процесса на местном уровне является вопрос структуры бюджета ( доходные и расходные части ).

Доходная часть формируется за счет собственных доходов, а так же за счет отчислений от федеральных налогов, сборов и финансовой помощи предоставляемой муниципальному образованию.

Расходная часть органов местного самоуправления состоит из средств выделяемых из муниципального бюджета и направляется на решение задач местного значения[2].





Указанные расходы можно сгруппировать по следующим направлениям:

1. Содержание органов местного самоуправления
2. Проведение выборов и референдумов на местном уровне
3. Исполнение собственных законов
4. Финансовая поддержка отраслей местного хозяйства

Приведенные выше перечень расходов должен осуществляться за счет источников собственных доходов, а так же межбюджетными трансфертами, но это в том случае если бюджет муниципального образования находится на низком уровне.

В завершении хотелось бы отметить, что приведенная выше структура доходов и расходов бюджета на местном уровне дает только общее теоретическое представление о том, как формируются, из чего состоит и на какие цели выделяются средства из него[1].

#### **Список литературы:**

1. Александров И.М. Бюджетная система Российской Федерации. М.: Дашков, 2006. 486 с.
2. Кашин, А.В. Системное взаимодействие муниципального и хозяйственного образования : автореф. дис... канд. экон. наук : 08.00.05 [Текст] / А.В. Кашин ; Сиб. академия гос. службы. – Новосибирск: Изд - во СибАГС, 2008. – с. 23
3. Азаров А.С. Проблемы и перспективы активизации факторов социально - экономического развития региона / А.С. Азаров, А.В. Кашин // Новая наука: Современное состояние и пути развития. - 2016. - № 4 - 1. - С. 6 - 9.

© Колобанова Е.В., Семьянова А.В., 2016

**Сердюк М. А., Ажинов А. А.**  
студенты 1 курса магистратуры  
направленность «Экономика предприятий и организаций»  
**Научный руководитель Холодова М.А.**  
к.э.н., доцент кафедры теории экономики, менеджмента и права.  
ФГБОУ ВО «Донской государственной аграрный университет»  
п. Персиановский, Российская Федерация

### **РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*В статье проанализирована инвестиционная деятельность в Ростовской области, выявлены основные пути развития и направления господдержки инвестиционных проектов, в условиях импортозамещения.*

**Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, инвестпроекты, инвесторы, импортозамещение, господдержка.

Сегодня Ростовская область занимает восьмое место в национальном рейтинге инвестиционного климата. Этому способствует ряд преимуществ, которые создают предпосылки для привлечения инвестиций и успешного поступательного развития.

К таким можно отнести: [1]:

- довольно выгодное географическое положение, благодаря которому область получило свое название “ворот” России в страны Черноморского, Средиземноморского и Прикаспийского бассейнов;
- хорошо развитая транспортная инфраструктура, которая представлена автомобильными магистралями федерального значения железными дорогами, речными и морскими портами, международным аэропортом в г. Ростове - на - Дону;
- высокий природно - ресурсный потенциал области, представленный умеренно - континентальный климат, 65 % всех земельных ресурсов – черноземы;
- высокоразвитый машиностроительный комплекс и промышленность в целом;
- развитию перерабатывающей промышленности служит богатая сырьевая база и разнообразный спектр минерально - сырьевых ресурсов;
- рынок труда Ростовской области представлен высококвалифицированной и активной рабочей силой;
- инфраструктура рыночных институтов динамично развивается (банки, страховые, инвестиционные компании, лизинговые компании и др.);
- немало важным фактором, обеспечивающим инвестиционную привлекательность области, является наличие нормативно - правовой базы;

Инвестиционная политика области основывается на следующих нормативных документах: Стратегии социально - экономического развития Ростовской области до 2020 года, Стратегии инвестиционного развития Ростовской области до 2020 года, а также Государственной программе Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика» [3].

Ростовская область является одной из первых, среди субъектов России, принявшей Закон «О поддержке инвестиционной деятельности на территории Ростовской области» в начале 1998 года. Именно это послужило толчком к формированию законодательной базы региона, которая направлена, в первую очередь, на создание благоприятной среды для развития конкурентоспособного бизнеса, который бы смог быстро ориентироваться к жестким требованиям мирового рынка.

В области действует инвестиционное законодательство, предполагающее целый набор преференций для потенциальных инвесторов. Основу инвестиционного законодательства области составляют следующие правовые документы [1]:

- Областной закон «Об инвестициях в Ростовской области» от 01.10.2004 № 151 - ЗС;
- Областной закон «О предоставлении государственных гарантий Ростовской области» от 02.07.2008 № 35 - ЗС;
- Областной закон «Об основах государственно - частного партнерства» от 22.07.2010 № 448 - ЗС;
- Постановление Правительства Ростовской области «О порядке оказания государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета» от 22.03.2012 № 218;
- Постановление Правительства Ростовской области от 13.12.2012 № 1073 "О порядке участия сторон государственно - частного партнерства в реализации инвестиционного проекта на территории Ростовской области".

Для инвесторов в Ростовской области существует ряд следующих направления поддержки инвестиционной деятельности, являющихся наиболее актуальными [2]:

1. Предоставление льгот по налогам на прибыль и имущество организаций. Данный вид поддержки, предоставляется на срок окупаемости инвестиционного проекта, который предусмотрен проектной документацией, но не более чем на 5 лет, в том числе:

- по налогу на имущество организаций в размере 1,1 % ;
- организациям, реализующим инвестпроекты с объемом капитальных вложений 300 млн. рублей и более освобождаются от уплаты налога на имущество организаций;
- по налогу на прибыль организаций установление налоговой ставки в размере 13,5 % в части сумм налога, зачисляемых в областной бюджет.

2. Для нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий, предоставляются субсидии в целях возмещения части затрат по уплате процентов коммерческих банков.

3. Реализация инвестпроектов на основе государственно - частного партнерства. При создании инфраструктурных объектов для инвестиционных проектов инвесторы могут рассчитывать на следующую поддержку:

- строительство за счет бюджетных средств объектов инженерной инфраструктуры: водоснабжения и водоотведения, а также транспортной инфраструктуры, в том числе автодорог, мостов;
- компенсация части затрат по договорам технологического присоединения к объектам электро - и газоснабжения.

Проанализируем динамику привлечения инвестиций в Ростовскую область за 2010 - 2015 г. (см. рис. 1).

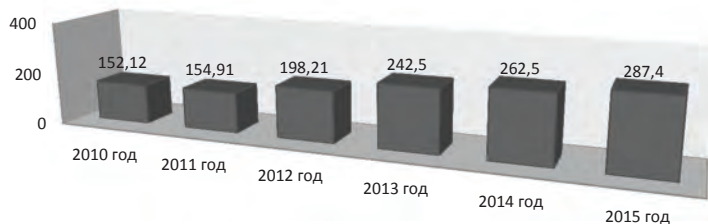


Рисунок 1 – Объем привлеченных инвестиций в экономику Ростовской области за 2010 - 2015 год, млн. руб

Объем привлеченных инвестиций в экономику региона на протяжении последних пяти лет продолжает расти.

В 2015 году в экономику Ростовской области привлечено 287,4 млрд рублей инвестиций, что на 17 млрд рублей больше, чем прогнозировалось, ВРП - 1 трлн 135 млрд рублей, что на 4,1 % больше, чем в 2014 году, что является хорошим заделом на перспективу [1]. ( см. рис. 2)

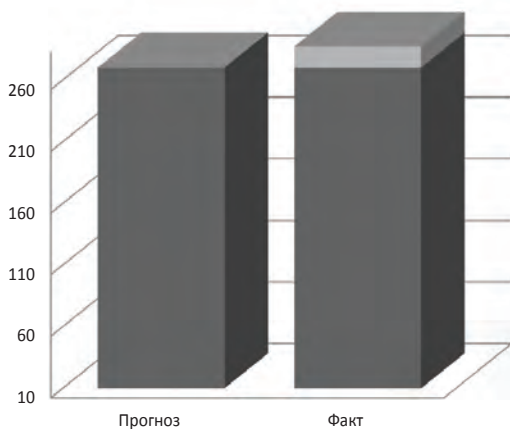


Рисунок 2 – Число привлечённых инвестиций в экономику Ростовской области план / факт 2015 г., млрд. руб.

В настоящее время в проектном портфеле области **53 %** проектов являются индустриальными. Значительная доля промышленных проектов, связана с созданием новых для донской экономики индустрий - это обеспечивает абсолютную прибавку ВРП и бюджету региона и повышает степень диверсификации донской экономики.

К числу таких проектов, которые обеспечат донскому региону отраслевое лидерство, как минимум, на юге России, можно отнести:

- завод по выпуску базальтовой теплоизоляции (каменной ваты) российской корпорации «ТехноНИКОЛЬ», инвестиции в проект составят **3 млрд рублей** (на момент пуска (весна **2016 - го**) донской завод «ТехноНИКОЛЬ» будет самым современным в **Европе** производством базальтовой теплоизоляции;

- завод компании «Марс» по выпуску кормов для домашних животных с инвестициями свыше **4 млрд рублей**, на стройплощадке «Марс» в Аксайском районе в настоящий момент завершена разработка котлована, забито более 45 % от необходимого количества свай, ведётся устройство внутриплощадочных сетей ввод предприятия в эксплуатацию запланирован в первой половине **2017** года;

- американская компания «Эйр Продактс», которая входит в «большую четверку» ведущих мировых производителей технических газов, в 2015 году завершает строительство своего завода в Новоалександровском индустриальном парке, проект стоимостью **1,1 млрд рублей** – крупнейшая российская инвестиция компании. Ввод в эксплуатацию завода «Эйр Продактс» в Ростовской области состоится весной будущего года, современное предприятия благоприятно влияет на конкурентоспособности донской продукции, в производстве которой используются промышленные газы (пищевая промышленность, машиностроение, металлургия, медицина и др.). «Эйр Продактс» оптимистично смотрит на показатели роста промышленности Ростовской области (**139,6 %** по итогам 10 месяцев 2015 года) и рассматривает возможности расширить своё присутствие в донском регионе.

- в городе Шахты реализуется проект научно - производственной компании «НИКА» по созданию завода точной механики (объём инвестиций – 600 млн рублей).

- компания «Стальные Решения девелопмент» с проектом завода по выпуску автоклавного газобетона стала новым резидентом Гуковского индустриального парка.

Все выше сказанное позволяет сделать вывод, что Ростовская область набирает значительные обороты в привлечении инвестиций в донскую экономику, этому способствует как огромный потенциал региона, так и устойчивая нормативно правовая база в сфере инвестиционной поддержки.

Следует отметить, что для роста инвестиционной привлекательности области, важно также более активно инициировать и сопровождать инвестпроекты, которые направлены на импортозамещение. В Ростовской области это, в первую очередь, проекты агропромышленного комплекса и машиностроения. Сейчас в структуре членов ТПП области представляют АПК только 7 % , 28 % - это предприятия торговли, 17 % - бизнес в сфере услуг. Необходимо большое внимание, уделить защите интересов бизнеса через создание отраслевых союзов, так как отраслевые союзы должны стать полноправными субъектами процесса принятия государственных решений по вопросам экономического развития региона.

### **Список использованной литературы:**

1. Официальный портал Правительства Ростовской области [Электронный ресурс] - <http://www.donland.ru/>.

2. Инвестиционный портал Ростовской области [Электронный ресурс] - <http://invest-don.com>

3. Стратегия инвестиционного развития Ростовской области до 2020 года [Электронный ресурс] - <http://invest-don.com>

4. Итоги внешнеэкономической деятельности Ростовской области в условиях глобализации и вступления в ВТО.[Текст] / Сердюк М. А. // В сборнике: Актуальные проблемы аграрной экономики Материалы международной научно - практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. пос. Персиановский, - 2014. – С. 246 - 250.

5. Евченко Н.Н., Насиров Ю.З. Перспективы активизации инвестиционного процесса на юге России: условия, источники и сферы роста экономики .[Текст] / Н.Н. Евченко, Ю.З. Насиров // Известия высших учебных заведений. Северо - Кавказский регион. Серия: Общественные науки. - 2014. - № 5 - (183). - С. 68 - 72.

© Сердюк М.А., Ажинов А.А., Холодова М.А., 2016

**Сизова Е.В.,**

магистрант 1 курса

Института экономики и предпринимательства

ННГУ им.Н.И.Лобачевского,

г.Нижний Новгород, Российская Федерация

## **СОСТОЯНИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В РОССИИ**

В настоящее время в России наблюдается увеличение товарооборота между регионами в виду санкций, повлекшие за собой увеличение обмена и производства товаров

отечественного изготовителя, соответственно повышается спрос на все виды грузоперевозок, в том числе и на грузовые автоперевозки. Таким образом, складывается благоприятная ситуация для развития действующих компаний и выхода на рынок новых участников. Вследствие этого на рынке грузоперевозок обостряется конкурентная борьба.

Современный рынок услуг по грузоперевозкам достаточно насыщен. В настоящее время выделяют ряд способов грузоперевозок:

- автомобильный;
- железнодорожный
- водный;
- воздушный;
- трубопроводный.

Автомобильный транспорт является основным видом внутреннего транспорта и ключевым элементом транспортной системы в обеспечении экономического роста и социального развития государств. [1]

Таблица 1. Перевозки грузов транспортом (млн. тонн)

	Март 2016 г.	В % к		I квар - тал 2016г . в % к I квар - талу 2015г	Справочно		
		март у 2015 г.	февр алю 2016 г.		март 2015г. в % к		I квар - тал 2015г. в % к I квар - талу 2014г.
					март у 2014 г.	февр алю 2015 г.	
Перевозки грузов транспортом	587,7	100,1	112,8	100,0	92,4	113,1	92,7
в том числе:	105,4	102,1	110,3	100,8	98,7	111,3	99,5
железнодорожным							
автомобильным	382,6	99,3	115,4	98,9	89,2	114,9	90,0
морским	1,3	108,0	101,9	111,4	101,5	113,5	113,1
внутренним водным	2,6	113,0	112,4	108,2	121,7	112,2	132,2
воздушным (транспортная авиация)	0,1	114,0	130,2	109,6	95,7	117,0	103,4
трубопроводным	95,6	100,8	106,3	102,6	99,5	107,8	95,7
в том числе:	45,7	100,6	101,4	104,3	96,9	103,2	90,2
газ							
нефть	46,7	100,7	111,3	100,8	102,4	112,7	101,8
нефтепродукты	3,2	105,7	111,0	103,2	97,2	106,7	101,7

По данным Росстата наблюдается рост перевозок по отношению к предыдущему году, в частности в железнодорожном и автомобильном транспорте, доля которого в общем объеме составляет 65 %.

Таблица 2. Динамика грузооборота транспорта (млрд.т - км)[3]

	Март 2016 г.	В % к		I квар - тал 2016г . в % к I квар - талу 2015г .	Справочно		I квар - тал 2015г. в % к I квар - талу 2014г.
		март у 2015 г.	февр алю 2016 г.		% к		
					март у 2014 г.	февр алю 2015 г.	
Грузооборот транспорта	432,2	99,7	106,5	101,4	100,6	111,0	98,4
в том числе: железнодорожного	197,8	98,8	106,8	100,5	100,8	114,6	100,3
автомобильного	18,1	98,5	111,1	97,7	96,6	110,1	94,5
морского	4,4	172,5	114,3	175,3	88,0	133,2	90,6
внутреннего водного	2,5	101,4	107,8	104,1	95,8	117,8	94,9
воздушного (транспортная авиация) <sup>1)</sup>	0,5	113,9	137,7	108,6	102,4	118,5	112,7
трубопроводного	208,9	99,6	105,6	101,7	101,1	107,6	97,2

Данные таблицы свидетельствуют о росте грузооборота автомобильного транспорта, несмотря на то, что показатель грузооборота железнодорожного транспорта выше.

В транспортировке груза автомобилем, как и в других способах доставки, есть свои плюсы и минусы. Основное преимущество грузовиков — это гибкость, в частности в изменении маршрута, которой не обладает другой вид транспорта. Естественно, что автотранспорт уступает железной дороге в возможных объемах перевозимого груза. Поэтому многие крупные перевозчики используют автомобили не так часто, так как используют другой транспорт.[2]

Как правило, к такому способу доставки прибегают, когда нужно быстро перевезти относительно небольшой по объемам груз, занимающий не более одного - двух грузовиков, так как перевозить больше — слишком дорого и не выгодно. Каждой машине требуется один и более водитель - экспедитор (в зависимости от дальности следования). Кроме того, объемы расходы топлива в данном случае зависят от количества транспортных единиц.

Но при всем этом автомобильные перевозки занимают свою нишу на рынке. Когда речь идет о малых расстояниях, конкурентом может быть только железная дорога. Однако для железнодорожных составов не везде проложены подъездные пути, в то время как грузовой автомобиль без труда может перевезти груз от пункта отправления до назначения.

В любом случае, без автомобильного транспорта не обходится практически ни одна комбинированная перевозка груза.

На общее состояние отрасли за последние два года основное влияние оказало введение санкций со стороны стран ЕС. Кроме снижения объема международных перевозок, отрасль испытала еще и снижение спроса со стороны основного клиента – экономики страны. Снижение промышленного производства, уменьшение объемов торговли приводят и к сокращению грузопотока. По данным Международного союза автомобильного транспорта, объем его за первое полугодие 2015 года в России сократился примерно на 40 %, а сальдо прибылей и убытков приобрело отрицательное значение. Все это ведет к снижению финансовой прочности транспортных компаний и повышению риска ухода с рынка некоторых из них.

В современных условиях ужесточаются меры со стороны правительства, которые ставят определённые ограничения в области грузоперевозок, что негативно влияет на состоянии фирм на данном рынке.

Речь идет о двух постановлениях правительства России. Одно вступило в силу 1 июля 2015 года (№1590) и снизило предельную массу груза, перевозимого одним грузовиком. Второе постановление вступило в силу 15 ноября 2015 года (№ 1191) автоматизированная система взимания платы за проезд по федеральным трассам грузовиков тяжелее 12 т — "Платон". Оно вводит плату за пользование федеральными дорогами для автотранспорта массой выше 12 т. До конца февраля 2016 года тариф составит 1,53 руб. за 1 км, с 1 марта 2016 года — 3,06 руб. за 1 км.

Происходит ужесточение регулирования отрасли – это установление новых правил для автоперевозчиков, введение утилизационного сбора, сбора на перевозку негабарита, внедрение тахографов и другие подобные меры, которые также связаны с дополнительным ростом затрат и стоимости перевозок.

Несмотря на финансовые показатели 2015 года, позволяющие сделать предположение о том, что серьезного падения относительно 2014 года в отрасли не предвидится, говорить о ее росте в ближайшие годы не представляется возможным. Положительное влияние могут оказать укрепление курса рубля, рост объема импорта и экспорта, увеличение объемов производства и др. Кроме того грамотно построенные бизнес - стратегии способны сгладить влияние негативных факторов на работу компаний. Поэтому целью компаний данной сферы является укрепление позиций на рынке, чего можно добиться благодаря правильно сформированной стратегии

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

1. Терентьев, А.В. Грузовые перевозки: учебно - методический комплекс (информационные ресурсы дисциплины: учебное пособие) / А.В. Терентьев - СПб.:Изд - во СЗТУ, 2011. - 164 с.



2. Горев А.Э. Грузовые автомобильные перевозки: учеб.пособие для студ.выс.учеб.заведений / А.Э.Горев. - 5 - е изд.,испр. - М:Издательский центр «Академия»,2008. - 288 с.

3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URLhttp: // www.gks.ru / (дата обращения 01.06.2016)

© Сизова Е.В.,2016

**Сунгурова П.К.**

студентка 2 курса, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита ДГУ, г. Махачкала

**Исаева Ш.М.**

Научный руководитель, канд. эк. наук, доцент ДГУ, г. Махачкала

## **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДИНАМИКУ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ**

**Аннотация.** Статья посвящена анализу факторов, влияющих на формирование и изменение валютных курсов. Дана общая характеристика и классификация факторов, влияющих на динамику валютного курса. На основе корреляционного анализа доказана зависимость валютного курса от цен на нефть.

**Annotation.** The article is devoted to the identification and analysis of factors affecting the formation and changes in exchange rates. General characteristic and classification of factors affecting the dynamics of the exchange rate. On the basis of correlation analysis proved the exchange rate dependent on oil prices.

**Ключевые слова.** Анализ, валютный курс, динамика, факторы, корреляционная зависимость.

**Key words.** Analysis, exchange rate dynamics, factors, correlation.

Главным компонентом валютной системы любого государства является его национальная валюта. Действительно, фактически все международные экономические операции предусматривают обмен национальной валюты по установленной цене. Стоимость денежной единицы, выраженная в стоимости денежных единиц других стран называется валютным курсом. До первой половины прошлого столетия валютный курс был величиной постоянной. Однако в 1978 году по итогам Ямайской конференции изменение валютного курса во всем мире стал определять рынок, а не государство. В нынешних экономических условиях валютный курс изменяется изо дня в день, вследствие чего возникла потребность исследования причин его колебания.

Неотделимой частью экономического развития современного государства является валютный курс. Динамика валютного курса, амплитуда и частота его колебаний выступают явными показателями экономической и политической стабильности страны [1, с.13]. При этом валютные войны, в которые вовлечены множество стран, не позволяют достичь основной цели конкурентной девальвации – повышения конкурентоспособности национальной валюты [2, с.16].

Главный закон валютного рынка, который определяет валютный курс – это закон спроса и предложения. Механизм его действия прост – если спрос на валюту растет, растет и курс,

а если спрос падает, курс валюты соответственно снижается. На рынке возникает ситуация, когда спрос на валюту меньше чем предложения, что приводит к изменению курса.

Другим важным фактором, влияющим на изменение валютного курса, является темп инфляции. Чем выше инфляция в стране, тем ниже курс ее валюты. Инфляционное обесценивание денег в стране приводит к снижению покупательной способности и к падению их курса к валютам стран, где инфляция ниже.

Значительную роль в формировании валютного курса играет состояние платежного баланса. Активный платежный баланс содействует повышению курса валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных дебиторов. В случае пассивного платежного баланса возникает тенденция к снижению курса национальной валюты, так как отечественные должники пытаются продать ее за иностранную валюту для покрытия своих внешних обязательств.

Следующим немаловажным фактором является разница процентных ставок в разных странах. С одной стороны, повышение процентной ставки способствует притоку иностранного капитала, а снижение – отливу капитала, в том числе и иностранного. С другой стороны, процентные ставки оказывают влияние на операции валютных рынков и рынков ссудных капиталов. При проведении операций банки берут во внимание разницу между процентными ставками на национальном и мировом рынках для извлечения прибыли. Им выгоднее получать дешевые иностранные кредиты на рынке ссудных капиталов, где ставки ниже, и размещать иностранную валюту на национальном, если на нем процентные ставки выше.

Так как на формирование курса валют влияют множество факторов, возникает необходимость в их классификации. Факторы делятся на общие, структурные и конъюнктурные.

Общими факторами, определяющими уровень формирования валютного курса, являются следующие:

- политическая обстановка в стране;
- уровень экономического развития государства;
- катастрофы, которые произошли в государстве;
- международное политическое положение государства в мире;
- роль государства на международном экономическом рынке.

К структурным факторам, которые влияют на валютный курс внутри страны, относят такие, как:

- способность национального товара конкурировать на мировом рынке;
- темпы роста национального дохода государства;
- уровень развития рынка облигаций, акций;
- ценовая политика государства относительно национальных и импортных товаров.

Конъюнктурные факторы напрямую связаны с деятельностью государства за пределами своих территорий. Среди них можно выделить следующие виды:

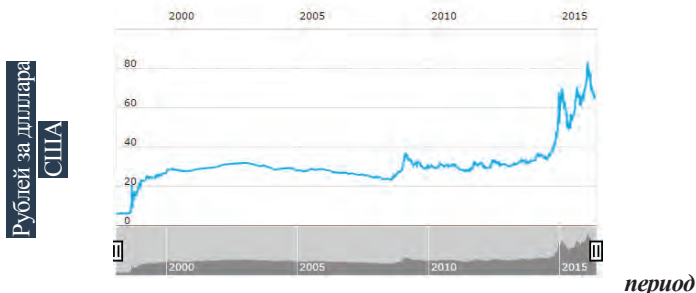
- важную роль при установлении валютного курса играет уровень инфляции внутри государства;
- при установлении валютного курса учитывается состояние платежной способности государства;
- проводимая в нем общая валютная политика;

- роль национальной валюты в осуществлении международных сделок и проводимых по ним расчетов;
- покупательная способность единицы национальной валюты.

Выделяют прогнозируемые и неожиданные факторы, влияющие на валютный курс. Прогнозируемые - это те события и действия, наступление которых заранее известно. Это может быть интервью с руководителем крупной державы или опубликование финансовых показателей [4]. Неожиданные факторы – это различные катастрофы, стихийные бедствия. Перечисленные факторы могут оказать как слабое влияние на курс валют, так и приводить к резкому росту и снижению курса.

Сейчас перейдем непосредственно к анализу тенденций динамики курсов.

На графике 1 представлено изменение внешней торговли России в период с 2005 по 2015 год. На графике 2 изменение значений курса российского рубля по отношению к доллару США в 2005 - 2015 гг. Как видим, динамика курса экспортно - ориентированных стран, к которым относится Россия (40 процентов ее ВВП дает экспорт, большая часть которого составляет энергоресурс) во многом зависит от объема экспорта.



**График 2. Динамика изменения курса рубля к доллару США в 2005 - 2015гг.**

За последние годы цена на нефть стала важным показателем экономики. На примере России мы видим, как сильно рубль зависит от цен на нефть. Начало 2016 года также стало негативным для российской валюты - курсы доллара и евро к рублю продолжили расти на фоне падения нефтяных котировок до уровня \$30 за баррель. [4]

Используя метод корреляции продемонстрируем взаимосвязь цены на нефть и курса долл. США. В таблице 1 представлены данные за 2015 год. Чтобы найти коэффициент корреляции проведем необходимые вычисления и построим таблицу 2.

Таблица 1  
Динамика изменения среднего номинального курса долл. США к рублю и цен на нефть в 2015 году

Средний номинальный курс доллара США к рублю Y	61,70	64,63	60,23	52,87	50,58	54,50	57,07	65,15	66,77	63,07	65,03	69,66
Цена на нефть Brent(USD / ,баррель) X	49,15	60,75	56,31	65,33	62,89	61,77	53,43	53,02	48,53	48,70	44,50	36,72

Таблица 2

Месяцы	Y	X	X*Y	Y^2	X^2
Январь	61,70	49,15	3032,555	3806,89	2415,722
Февраль	64,63	60,75	3926,272	4177,036	3690,562
Март	60,23	56,31	3391,551	3627,652	3170,816
Апрель	52,87	65,33	3453,997	2795,236	4268,008
Май	50,58	62,89	3180,976	2558,336	3955,152
Июнь	54,50	61,77	3366,465	2970,25	3815,532
Июль	57,07	53,43	3049,250	3256,984	2854,764
Август	65,15	53,02	3454,253	4244,522	2811,120
Сентябрь	66,77	48,53	3240,348	4458,232	2355,160
Октябрь	63,07	48,70	3071,509	3977,824	2371,69
Ноябрь	65,03	44,50	2893,835	4228,900	1980,25
декабрь	69,66	36,72	2557,915	4852,515	1348,358
<b>N=12</b>	<b>731,26</b>	<b>641,1</b>	<b>38618,926</b>	<b>44954,377</b>	<b>35037,134</b>

$$k_p = \frac{\sum xy - \frac{\sum y \times \sum x}{n}}{\sqrt{\left(\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n}\right) \times \left(\sum y^2 - \frac{(\sum y)^2}{n}\right)}} = \frac{38618,926 - \frac{731,26 \times 641,1}{12}}{\sqrt{\left(35037,134 - \frac{641,1^2}{12}\right) \times \left(44954,377 - \frac{731,26^2}{12}\right)}} = \frac{-448,639}{\sqrt{786,366 \times 392,611}} = -0,807$$

В экономическом анализе корреляция означает, что средняя величина одного из признаков изменяется в зависимости от изменения другого признака. Коэффициент корреляции может принимать значение от -1 до 1, при этом, если коэффициент корреляции равен:

- 1, то между показателями существует прямо пропорциональная функциональная зависимость;
- -1, то между показателями обратно пропорциональная функциональная зависимость;
- 0, то между показателями не существует никакой связи;
- $|k| \leq 0,3$ , то связь между показателями слабая;
- $|k| \geq 0,7$ , то связь между показателями прямая сильная;
- $0,3 \leq |k| \leq 0,7$ , то средняя сила связи.

В нашем примере корреляционная зависимость валютного курса от динамики цен на нефть является достаточно высокой. Коэффициент корреляции, равный - 0,801, предполагает наличие тесной, при этом обратной связи, между изменением курса доллара по отношению к рублю и изменением цен на нефть. При падении цены на нефть, доллар США начинает активно расти по отношению к рублю. При повышении цен на нефть, увеличиваются долларовых доходы нефтяных компаний РФ, а это в свою очередь, приводит к укреплению курса рубля.

Итак, формирование валютного курса – это сложный процесс, происходящий под влиянием самых разных факторов: внутренних и внешних, прогнозируемых и неожиданных, общих, структурных и конъюнктурных. Валютный курс служит объектом борьбы между национальными экспортерами и импортерами, является источником межгосударственных разногласий. Вот почему анализ факторов, влияющих на динамику валютного курса занимает важное место в экономической науке.

#### Список использованной литературы:

1. Линкевич Е.Ф. Динамика валютных курсов в условиях глобальной финансово - экономической нестабильности // Глобальная экономика. — 2013. — № 2. — С. 13.
2. Линкевич Е.Ф. Полиинструментальный стандарт как основа новой мировой валютной системы: дис... д - ра эк. наук. – Ростов на Дону, 2013. –16 с.
3. <http://forexluck.ru/osnov/652-factory-valutnyy-kurs>
4. <http://tass.ru/ruble/hroniki-devalvacii/>

© Сунгурова П. К., 2016

**Загрядский Р.А.**, студент экономического факультета  
Новосибирский государственный университет экономики и управления  
**Суслова Е.А.**, студентка экономического факультета  
Новосибирский государственный университет экономики и управления  
Г. Новосибирск, Российская Федерация

## РОЛЬ ИНТЕРНЕТ - ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА

Сегодня сложно представить компанию, которая могла бы существовать без выхода в глобальную компьютерную сеть Интернет. Социальный бизнес не является исключением. «В последнее время во многих странах идет интенсивное развитие качественно новой

формы участия негосударственных структур в решении социальных проблем в виде социального предпринимательства, которое заняло место в одном ряду с такими общепризнанными явлениями, как некоммерческие инициативы, благотворительность, венчурная филантропия и корпоративная социальная ответственность» [1, с.67].

Рассмотрим основные возможности использования интернет - технологий в практике социального бизнеса.

Одной из преимуществ всемирной сети Интернет является его использования в рекламных целях. Общеизвестен факт, что эффективность прямой рекламы услуг в средствах массовой информации снижается. Положительной стороной Интернета является возможность быстрого и широкого распространения информации о продукте. Здесь обеспечивается непосредственный контакт с клиентами без посредников.

Интернет является источником возможностей по поиску новых партнеров и налаживания с ними отношений, способствует стимулированию рынков сбыта, позволяет продавать товары, но помимо продаж еще обеспечивает послепродажные услуги (консультирование, информирование потребителей по запросам).

В современных условиях для социального бизнеса важным является взаимодействие со стейкхолдерами: «для компании являются равноценными как внутренние, так и внешние заинтересованные стороны (стейкхолдеры), и отношения с ними выстраиваются по одинаковым принципам» [2, с.87]. Интернет - технологии эффективны как канал коммуникации с заинтересованными сторонами. Сюда можно отнести публикации в Сети пресс - релизов, предоставление текущей информации для акционеров, для общественности, усиление узнаваемости организации, а так же удобная обратная связь с организацией.

Одним из главных его свойств является гипермедийная природа, характеризующаяся высокой эффективностью в представлении и усвоении информации, что значительно повышает возможности маркетинга в усилении взаимосвязи предприятий и потребителей.

Помимо этого интернет обладает еще одним уникальным свойством. Благодаря ему компании могут заключать сделки, совершать покупки и проводить платежи, придавая ему черты глобального электронного рынка [5].

Так же следует отметить, что интернет — это не только возможность отправить или получить почту, но и возможность обеспечить доступ к большому объему информации. Роль носителей информации в сети выполняют так называемые веб - серверы.

Веб - серверы зачастую создаются либо частным лицом, либо фирмой с целью размещения информации и распространения ее среди максимального числа потенциальных потребителей. Наиболее простой формой предоставления информации в интернете является веб - страница. Она представляет из себя краткую справку о компании.

Важным инструментом бизнеса являются рекламные серверы. Основным их отличием является объем размещаемой информации и частота их обновления. Целью подобного сервера является размещение информации о фирме и создание представительства в сети. Основной информацией зачастую являются общие сведения о фирме, ее история, продукция и услуги.

При помощи данного сервера можно обеспечить:

- рекламную компанию, которая будет обеспечивать организацию потенциальной аудиторией;

- презентацию фирмы;
- создание имиджа предприят, так как наличие сервера в Интернет свидетельствует о ее процветании и стабильности.

Открытость и положительный имидж социального бизнеса позволяют такой механизм создания альянсов как государственно - частное партнерство [3]

Как правило, затраты на создания рекламного сервера не велики: основная информация остается неизменной, а новая легко размещается. Таким образом, рекламные серверы это эффективный и недорогой инструмент для информирования и привлечения клиентов.

Другим видом серверов являются информациое серверы, которые дают возможность не только продемонстрировать полный перечень услуг фирмы, но и решить проблему информирования своих партнеров: об изменениях цен, назначении нового менеджера и т. п. Партнеры, ориентированные на работу с сервером фирмы, экономят время и сокращают издержки. Благодаря данному серверу информация поступает из первых рук, поэтому больше нет места для недопонимания.

Затраты на разработку подобных систем варьируют в зависимости от задач, ставящихся перед сервером. Наиболее сложными по исполнению, но тем не менее весьма перспективными являются системы электронной коммерции (электронный магазин, системы предварительных заказов) и информационные системы, представляющие собой крупные и сложные веб - серверы.

Но следует отметить, что успешный выход в Интернет достигается далеко не всегда, и во многих случаях расходы могут не оправдаться. Существует немало фирм, которые потратили большие средства на создание замечательного по дизайну сайта, но не получили от этих средств никакой отдачи. В результате - полное разочарование в Интернете как технологии [6].

Таким образом, интернет технологии являются одним из важнейших инструментов социального бизнеса, позволяющие относительно дешево обеспечить рекламные акции, наладить поиск клиентов и поставщиков, обеспечить коммуникации с заинтересованными сторонами, сформировать пожительный имидж социального предприятия.

### **Список использованной литературы:**

1. Камзабаева М.С. Социальное инвестирование: проблемы и перспективы Проблемы экономической науки и практики: сб. научн. тр. / под ред. С. А. Филатова – Новосибирск: Новосиб. гос. ун - т экономики и управления, 2015 – Вып.1. - С. 66 - 71.
2. Камзабаева М.С., Огородникова Н.А. Концепция корпоративного гражданства в корпоративной стратегии развития: принципы, особенности //
3. Намханова М. В. «Новое государственное управление»: использование проектов государственно - частного партнёрства в отраслях социальной инфраструктуры // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2016. – № 1 (16). – С. 131–134.
4. Л.Попок «Экономические исследования», Бизнес - журнал, №3 2013 г.
5. Ю.Черепанов «О высоких социально - сетевых технологиях», Российский экономический интернет - журнал», 2006 г.
6. Российский рынок информационных технологий: динамика и стратегия развития / А. Д. Арзамасцев, А. А. Загайнова // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. - 2014. - № 2.

© Загрядский Р.А., Суслова Е.А., 2016

**Сухарев А.Н.**,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры конституционного,  
административного и таможенного права  
Тверского государственного университета,  
г. Тверь, Российская Федерация

## **СОДЕРЖАНИЕ ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ В УСЛОВИЯХ КОЛЕБАНИЙ ЦЕН НА НЕФТЬ НА МИРОВОМ РЫНКЕ**

Российская экономика в значительной степени зависит от конъюнктуры на мировом нефтяном рынке. Это обуславливает особенности экономической политики России (включая налогово - бюджетную и денежно - кредитную) [8, с. 20–31], [10, с. 145–164]. Падение цен на нефть быстро меняет основные макро - экономические показатели Российской экономики и, в целях стабилизации национальной экономики, требует адекватных мер как стороны правительства, так и со стороны Центрального банка РФ [5, с. 67–70], [6, с. 2–9], [7]. В свою очередь повышение цен на нефть вызывает укрепление национальной валюты, что подрывает конкурентоспособность национальных товаров. Скупая на внутреннем рынке иностранную валюту, Центральный банк РФ может сдерживать укрепление национальной валюты. Однако это может привести как к росту темпов инфляции (из - за эмиссии денег в целях приобретения Центральным банком РФ в огромных масштабах иностранной валюты), так и к потере капитала у Центрального банка РФ вплоть до отрицательного его значения. Тогда Центральный банк РФ должен, прежде всего, опираться на неэмиссионные источники приобретения иностранной валюты, к которым относятся заемные средства. Центральный банк РФ может получать заемные средства и у частного сектора (например, коммерческих банков) и у государственного сектора (Правительства) (табл. 1).

*Таблица 1.*

*Сравнительная характеристика неэмиссионных ресурсов  
Центрального банка РФ*

Признак сравнения	Частные средства	Государственные средства (механизм стабилизационного фонда)
Источник средств	Коммерческие банки	Государственный бюджет
Характер механизма	«Ручной»	Автоматический
Тип механизма	Рыночный	Нерыночный
Влияние на процентные ставки	Рост	Нейтральность
Влияние на внутренние инвестиции	Вытеснение	Отсутствие вытеснения
Влияние на прибыль и убытки Центрального	Сокращение прибыли, вплоть до возникновения	Возможность достижения нейтрального воздействия



банка РФ	убытков	
Влияние на капитал Центрального банка РФ	Снижение, вплоть до отрицательного значения	Возможность достижения нейтрального воздействия

При увеличении цены на нефть государство может изымать природную ренту, получаемую нефтяными компаниями, и зачислять её в стабилизационный фонд (обобщенный фонд денежных средств, создаваемый в целях обеспечения устойчивости национальной экономики) [9]. Средства стабилизационного фонда могут быть использованы на покупку иностранной валюты. Учитывая, что Центральный банк РФ отвечает за денежно - кредитную политику и устойчивость национальной валюты, было бы целесообразно, чтобы он сам принимал решения об объемах покупки иностранной валюты, то есть сам управлял размещением средств стабилизационного фонда. Падение цен на нефть приведет к необходимости расходования средств стабилизационного фонда и одновременно обеспечит дополнительный приток иностранной валюты на внутренний валютный рынок, что будет сдерживать национальную валюту от девальвации. Таким образом, обеспечивается сбалансированность федерального бюджета, снижается степень колебания национальной валюты и тем самым механизм стабилизационного фонда стабилизирует макроэкономические показатели в целом.

Денежная стерилизация на основе механизма стабилизационного фонда в России проводится с 2004 г. [1, с. 58–60], [2, с. 160–162]. Преимущество реализации денежной стерилизации на основе механизма стабилизационного фонда состоит:

- в повышении сбалансированности федерального бюджета на основе реализации антициклического бюджета;
- в получении в необходимых объемах Центральным банком РФ финансовых ресурсов;
- в отсутствии давления на процентные ставки;
- в перераспределении природной ренты, образующейся в нефтяном секторе в пользу общества.

В заключение отметим, что, в России направления денежно - кредитной и налогово - бюджетной политик носят своеобразный асимметричный характер и, в целом, в рамках циклов «рост – падение» нефтяных цен должны быть диаметрально противоположными. При росте цен на нефть денежно - кредитная политика должна носить экспансионистский характер, а налогово - бюджетная политика – рестрикционный характер. И, наоборот, при падении цен на нефть денежно - кредитная политика должна носить рестрикционный характер, а налогово - бюджетная политика – экспансионистский характер [3, с. 43], [4, с. 9].

### **Список использованной литературы**

1. Голубев А.А. Введение единой валюты в ЕАЭС: расчёт и распределение сеньоража // В сборнике: Факторы развития экономики России Материалы VII международной научно - практической конференции. Министерство образования и науки РФ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тверской государственный университет» Великотырновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия (Болгария). Тверь, 2015. С. 57 - 61.
2. Голубев А.А. Сбережения в России: количественная оценка // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 3. С. 159–163.

3. Сухарев А.Н. Стабилизационный финансовый механизм современных государств: теория, практика и перспективы // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. № 11. С. 40 - 46.
4. Сухарев А.Н. Финансовая устойчивость и платежеспособность государства // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 31. С. 8 - 15.
5. Сухарев А.Н., Голубев А.А. О достаточности внутренних сбережений в России для финансирования национальной экономики // В сборнике: Государственное регулирование экономики в условиях глобализации: сборник научных статей всероссийской научно - практической конференции. Центр научных и образовательных технологий. Тверь, 2015. С. 67 - 77.
6. Сухарев А.Н., Голубев А.А. Роль внутренних сбережений в финансировании российской экономики // Дайджест - финансы. 2015. № 2 (234). С. 2 - 11.
7. Сухарев А.Н., Голубев А.А. Роль внутренних сбережений в финансировании российской экономики // Финансы и кредит. 2015. № 7 (631). С. 2 - 11.
8. Модернизация механизмов развития экономики России / под общей редакцией А.Н. Сухарева. Тверь, 2016. 116 с.
9. Модернизация социально - экономической сферы в современной России: проблемы и суждения / под ред. Н.В. Филиновой, А.Н. Сухарева, И.А. Толстовой. Тверь, 2016. 188 с.
10. Проблемы выживания и развития экономики России / под редакцией Петрищева. – Тверь, 2015. 212 с.

© Сухарев А.Н., 2016

**Таукенова А.С., Раисова А.М.,**  
магистранты 1 курса  
экономического факультета РУДН  
г. Москва, Российская Федерация

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

Актуальность данной темы, заключается в том, что на данный момент туризм занимает отличную позицию в мире как одна из наиболее активно развивающихся сфер услуг в международной торговле. Туризм так или иначе влияет более на 30 отраслей экономики (все виды транспорта, турфирмы, гостиницы, санатории и многое другое).

Общая направленность освоения туристических зон во многом зависит от местонахождения в системе расселения, переходной и транспортной доступности, характера и степени концентрации туристических зон. На территории Кыргызской Республики выделяется 80 туристских зон.

Туризм как категория экспорта находится на четвертом месте в мире после экспорта химикатов, топлива и продуктов питания. Если сравнить туристическую отрасль Кыргызстана с передовыми странами данной отрасли, то можно увидеть, что страна имеет крайне низкие показатели. Важным для нахождения пути развития туристической отрасли является изучение и выявления опыта, достигших успеха стран.

Таблица 1.

## ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА [1, с. 304]

	2010	2011	2012	2013	2014
Валовой выпуск в сфере туристической деятельности, млн. сомов	20700,0	31465,8	33280,5	39387,7	45939,1
Валовая добавленная стоимость в сфере туристической деятельности, млн. сомов	8241,5	12877,2	14205,5	16169,0	18904,9
Доля сферы туристической деятельности в ВВП в процентах	3,7	4,5	4,6	4,6	4,8
Инвестиции в основной капитал в сферу туризма, млн. сомов	6951,7	10004,2	8040,0	8771,7	11653,3
Экспорт туристических услуг, млн. долларов США	147,8	347,1	410,8	513,9	408,1
Импорт туристических услуг, млн. долларов США	136,9	233,4	333,4	338,6	377,4
Число отдохнувших - всего, тыс. человек	584,3	816,9	1199,4	1132,2	1237,5
в организованном секторе	57,7	482,0	631,9	671,6	690,5
в неорганизованном секторе	226,6	334,9	567,5	460,6	547,0
Среднесписочная численность работников сферы туризма, человек	7338	7757	7829	7740	8553
Оборот розничной торговли в сфере туризма, млн. сомов	5443,5	10645,2	12145,0	14002,5	16636,5
Рыночные услуги в сфере туризма, млн. сомов:					
услуги деятельности туристических агентств	379,1	685,9	1119,0	1177,2	1346,4
услуги санаторно - курортной деятельности	302,9	440,2	573,1	516,6	585,5
услуги гостиниц и					

других мест проживания	1056,3	1556,7	1759,8	2232,9	2759,5
Индекс тарифов на услуги в сфере туризма, в процентах к предыдущему году:					
услуги гостиниц	113,1	115,3	110,1	107,8	111,1
санатории и дома отдыха	110,0	107,1	116,2	103,1	100,7
воздушный транспорт	107,0	106,4	98,7	90,1	95,8
железнодорожный транспорт	110,3	123,1	98,3	105,0	110,6
городской пассажирский транспорт	104,2	-	-	-	-
проезд в городском муниципальном автобусе	-	102,9	116,2	108,1	107,2
проезд в маршрутном такси	-	105,1	113,8	107,0	107,0
проезд в троллейбусе	-	99,4	122,8	111,0	106,8
Среднемесячная номинальная заработная плата работающих в сфере туризма <sup>4</sup> , сомов:	5514	6546	7645	8572	8574
гостиницы	9466	11015	12379	13527	12632
предприятия отдыха и туризма	3802	4764	5376	6254	6000
рестораны	4019	4441	4967	5284	6085
туристические агентства	4054	4190	5375	6880	6784
санаторно - курортные учреждения	4455	6228	8158	8749	9306
природные парки и заповедники	5691	5802	6053	6458	7221

В Кыргызской Республике основной задачей туризма является сформировать эффективную современную конкурентную способность туристского рынка, что дает большой потенциал для удовлетворения потребностей иностранных и кыргызских граждан в туристских услугах, а также повысит уровень дохода населения и высокую занятость. Для успешного развития внутреннего и въездного туризма в Кыргызстане, как одного из фактора экономического роста необходимо:

- создание новых приоритетных туристских центров;
- усовершенствование и развитие туристской инфраструктуры, включающие транспорт, индустрия развлечения и др.;
- усовершенствование нормативно правового регулирования;
- увеличение качества туристских и сопутствующих услуг;

- продвижение имиджа с помощью рекламных – информационных услуг, как благоприятной атмосферы для туризма в стране, на внутреннем и мировом туристском рынке;

- обеспечить условия личной безопасности для туристов;

- последующее усовершенствование визовой политики, а также в направлении упрощения условий въезда на территорию страны для туристов из стран.

Состояние сферы туризма в Кыргызстане, с природными ресурсами страны и культурным наследием, туризм может дать большой толчок для роста экономики и уменьшить безработицу. Как отмечают международные эксперты, туристский потенциал развит не более чем на 15 %, что объясняет не высокий вклад туризма в экономику страны, по сравнению с развитыми странами.

Важно отметить особенность, туризм в мировой экономике занимает и первое место по созданию первичных рабочих мест. Другая особенность заключается в том, что раньше контингент потребителей услуг отрасли туризма пользовались люди между 30 и 50 годам. В настоящее время в развитых странах условия жизни улучшились, люди имеют возможности путешествовать по миру, продолжительность жизни намного выше чем в развивающихся странах. Постепенно количество путешественников увеличивается, которым больше 60 и 70 лет. Так же отмечается и другая особенность, за последнее десятилетие, тенденция молодых отдыхающих увеличилась в возрасте 16 - 18 лет. Так как ввели безвизовый режим в 44 стран, за рубежом этот контингент и формирует привлекательный облик Кыргызстана.

Таблица 2.

ЧИСЛЕННОСТЬ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН, ПОСЕТИВШИХ КЫРГЫЗСКУЮ РЕСПУБЛИКУ, ПО СТРАНАМ (тыс.человек) [1, с. 307]

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Всего</b>	<b>854,9</b>	<b>2277,5</b>	<b>2406,0</b>	<b>3076,0</b>	<b>2894,4</b>
из них по странам:					
Австралия	1,2	1,4	1,7	1,7	2,2
Австрия	0,6	0,5	0,9	1,1	1,2
Азербайджан	1,3	0,5	3,6	3,5	3,7
Армения	0,3	1,0	0,9	1,3	1,5
Афганистан	0,4	0,5	0,6	0,6	0,9
Беларусь	0,5	1,7	1,3	1,9	2,7
Бельгия	0,4	0,6	0,7	1,1	1,2
Соединенное Королевство (Великобритания)	5,8	3,2	4,2	4,3	4,4
Россия	134,4	1020,6	364,6	448,9	447,7
Казахстан	541,7	865,0	1675,6	2156,0	1998,5
Германия	7,3	8,6	11,7	9,2	15,2
Китай	18,4	25,3	24,1	30,1	29,9
Корея	3,1	3,7	5,7	3,7	10,5
США	7,0	15,8	16,7	20,2	14,3
Узбекистан	20,1	212,2	158,6	190,5	125,9
Турция	8,1	15,7	18,4	2,4	33,0

В Кыргызстане большое количество природных достопримечательностей и культурных, а также иные объекты туристского показа, что формируют привлекательное впечатление страны за рубежом.

Так же отметим, что явно не хватает таких объектов туристской инфраструктуры, как аквапарки, развлекательные центры, горнолыжные комплексы, туристский транспорт и др. Явным является и то, что возможность туристического бизнеса страны применяется далеко не в той мере, которую может позволить страна. Для более качественного отдыха на территории страны необходимо создать более активную государственную политику в сфере туризма. Благодаря результатам государственной деятельности по развитию данной сферы, целью которой являлось получение глубокой характеристики нынешней степени развития туризма в стране, следует более тщательно углубиться на рассмотрении тенденций развития и состояния развития нормативного правового регулирования, туристской инфраструктуры, статистической базы, подготовки кадров, представление страны как туристическое направление на внутреннем и международном рынках, а также международном сотрудничестве в сфере туризма.

Таблица 3.

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ И ГОСТИНИЦЫ [1, с. 308]

	2010	2011	2012	2013	2014
Число специализированных средств размещения, единиц	161	160	155	148	172
В них коек, тыс. мест	25,7	26,8	19,7	23,3	29,3
Обслужено лиц, тыс. человек	123,5	176,4	253,2	265,8	301,5
Число гостиниц	157	149	147	146	139
Предоставлено койко - суток, тыс.	210	257	323	355	278
Коэффициент использования вместимости гостиниц, в процентах	11,0	14,0	19,0	21,0	16,0

В Кыргызской Республике идет формирование туристического сектора, в рамках Закона Кыргызской Республики «О Туризме», Государственной программой «Стабильность и достойная жизнь», «Среднесрочной программой развития страны», Планом действий по развитию туристической отрасли на 2015г.

Чтобы динамично развить туристский сектор, нужно постоянно вести работу над совершенствованием законодательной базы. Во время разработки концепций и планов реализации туристической отрасли кроме перечисленного необходимо понимать, что не обязательно создавать идеальную модель, а точно «прописывать» действительно реальные цели и задачи.

Пристальное внимание и серьезного подхода требует уделить наиболее важной проблеме недостаток развития туристской инфраструктуры.

В Кыргызской Республике в настоящее время большая часть материальных вложений в туризме нуждается в обновлении, потому что около пятидесяти процентов гостиниц в стране не относятся к стандартам обслуживания.

Добавление к предложению по улучшению обновлений, не ограничиваются только созданием нового и реконструкцией гостиниц. Стоит отметить важность комплексного развития туристкой инфраструктуры, не только строение новых гостиниц, но и сопутствующую инфраструктуру: развлечения, транспорт, питание и др. Строительство новых объектов обязаны учесть параметры туристического спроса, и характер предложения – наличие туристических ресурсов, необходимые условия для кадрового обеспечения, в соответствии с экономической целесообразностью и экологическими требованиями.

Туризм - это важный источник доходов, занятости, содействует диверсификации экономики, образовывая отрасли, которые обслуживают данную сферу. Возможность ресурсов в Кыргызстане позволяют при развитии туристической инфраструктуры умножить поток иностранных граждан.

Для привлечения инвестиций, основными препятствиями является то, что отсутствуют готовые инвестиционные площадки, требуемые бизнес - структуры, существующие местные административные барьеры и невыгодные условия аренды земли. Под оформления аренду земельных участков под гостиницы, нужно большое количество согласований и уходит много времени.

Готовность туристского подхода и состояния туристской инфраструктуры, с учетом характера кыргызских туристских ресурсов, могут предоставлять такие виды услуг как: специализированный туризм (экологический, охота и рыбалка, сельский, этнический, экстремальный и др.). Если сравнивать с зарубежными странами, то можно увидеть и такую проблему, как на территории страны недостаточно высокий уровень организации воздушного транспорта, что является одним из основных факторов, что в дальнейшем ограничивает развитие туризма. Отсутствует малобюджетные перевозчики с современным авиапарком. Нахождение из - за плохого состояния в «черном списке» аэропортов, парка авиалайнеров, взлетно - посадочных полос пока сдерживает развитие туризма в Кыргызстане. В последние годы также начал активно развиваться горнолыжный бизнес, но для современного оснащения горнолыжных комплексов требуются не только гостиницы, но и наличие инженерной и транспортной инфраструктуры – водоснабжения, энергоснабжения и газоснабжения, развитой дорожной системы, горнолыжных подъемников и иного оборудования, информационных коммуникаций, качественного сервиса, экологически безопасной инфраструктуры. Еще одной из проблем можно принимать то, что аренда земельных участков лесного фонда является затруднительным процессом.

Таможенные пошлины, являются одной из весомых проблем на закупку транспортных средств (туристских автобусов, авиалайнеров), гостиничного и ресторанного оборудования, оборудования для горнолыжных комплексов, аквапарков и иной инфраструктуры, не производимого в Кыргызской Республике.

Потребности статистической базы в сфере туризма в последние годы значительно выросла, связано это с бурным развитием туризма, возрастание его роли в экономике и социальной сфере. При наличие обогащённой статистической информации создаются условия для выработки эффективной государственной политики в сфере туризма, усиления

инвестиционной привлекательности регионов страны, принятия адекватных решений в гостиничном бизнесе и в туристской сфере.

Важным фактором развития туризма в дальнейшем является стабильность политики в стране.

В целом в настоящее время в стране постепенно формируется реальный подход к туризму и понимание его как сферы экономики, что обладает значительной выгодой для социально - экономического развития Кыргызстана.

### **Список используемой литературы**

1. Статистический сборник «Кыргызстан в цифрах» Бишкек 2015г.  
© Таукунова А.С., Раисова А.М., 2016

**Терентьева Н.А.,**

Студентка 3 курса

Факультета бизнеса и социальных технологий

НИМИ ДГАУ,

Г. Новочеркасск, Российская Федерация

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА В РОССИИ**

**Ключевые слова:** разделение труда, мировое хозяйство, интеграция, ресурсы.

Важнейшей тенденцией современного развития мирового хозяйства является международная интеграция, это подразумевает под собой формирование единого рыночного пространства. Данному явлению способствуют высокие темпы развития научно - технического прогресса, повышение уровня международной специализации и кооперации, исчезновение национальных разграничений, слияние рынков сбыта. Нужно отметить, что на данный момент для России процесс интеграции в мировую экономику происходит затруднительно.

«Международное разделение труда (МРТ) – это специализация отдельных стран на определенных видах производственной деятельности: товарах, услугах, результатах научно - технического прогресса в целях их продвижения и реализации на мировом рынке.»[1] Международное разделение труда является одним из играющих факторов повышающих эффективность производства, является фактором рационализации сил производства, способствует сокращению затрат общественного труда. Также, МРТ является основным механизмом, обуславливающим нарастающий разрыв между качеством и уровнем жизни.

С начала XIX века произошел значительный рост уровня доходов граждан. Из этого числа 2 / 3 разницы в доходах обусловлена межстрановым неравенством.[2] В настоящее время, благодаря международному разделению труда, мир стал делиться на группу экономически развитых стран и зависящие от них развивающиеся страны.

Если говорить о нашей стране, то Россия начала активное участие в системе мирового хозяйствования после десяти лет замкнутости.



На данный момент, Россия стремится реформировать свою экономику и избавиться от зависимости экспорта ресурсов. Большое количество природных ресурсов является преимуществом России в современном мире (Рисунок 1).

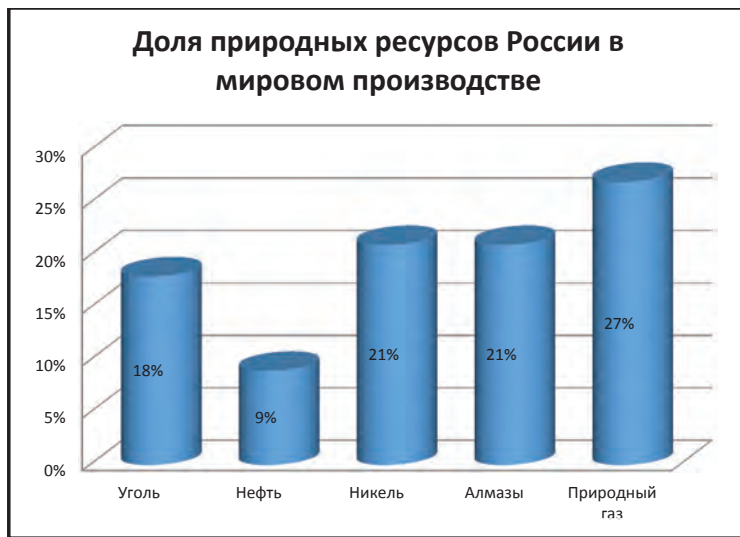


Рисунок 1. Доля природных ресурсов России в мировом производстве

Следует отметить, что Россия находится в нестабильной экономической ситуации, на этот факт влияет изменение колебаний цен на нефть в мировом пространстве.

В перспективе, Россия может встать в один ряд с постиндустриальными странами, но для этого, ей следует научиться максимально эффективному и рациональному использованию ресурсного потенциала, к чему она активно следует на данный момент.

Подводя итог выше сказанному, следует сделать вывод, что международное разделение труда в современном мире несет глобальный характер и Россия является преследователем этой тенденции. Исходя из того что страна находится в состоянии экономической нестабильности, требуется преследовать политику развития новых сфер международного разделения труда, улучшения высокотехнологичности продукции в сфере промышленности.

#### Список использованной литературы:

[1] Международное разделение труда и международные экономические отношения [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://studme.org/19321023/ekonomika/mezhdunarodnoe\\_razdelenie\\_truda\\_mezhdunarodnye\\_ekonomicheskie\\_otnosheniya](http://studme.org/19321023/ekonomika/mezhdunarodnoe_razdelenie_truda_mezhdunarodnye_ekonomicheskie_otnosheniya), свободный.

[2] Киселева, С.С. Тенденции в развитии международного разделения труда [Текст] / С.С. Киселева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2015. - № 1 - 1. - С.1 - 3.

© Терентьева Н.А., 2016

**Титов А. В.,**  
Студент 4 курса экономического факультета  
Вологодский Государственный университет  
г.Вологда, Российская Федерация  
Научный руководитель  
**Боровая С. Л.,**  
старший преподаватель

## **ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДОВ ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

В современных условиях увеличивается значение региональных бюджетов в экономическом и социальном развитии страны.

Региональные бюджеты представляют собой второй уровень бюджетной системы. По своему статусу они занимают двойственное положение, с одной стороны, имеют самостоятельные источники формирования доходов и направления расходования средств, с другой стороны, занимают промежуточное место в финансово - бюджетной системе: получая помощь из федерального бюджета, сами оказывают аналогичное финансовое содействие местным бюджетам. [2]

Роль региональных бюджетов усиливается, сфера их использования расширяется. Государство активно проводит экономическую политику через региональные бюджеты, расширяется круг финансируемых мероприятий. С помощью региональных бюджетов государство осуществляет выравнивание уровней экономического и социального развития территорий.

Кризисные явления в экономике страны (инфляция и нестабильная финансовая система) не позволяют региональным бюджетам в полной мере выполнять свое предназначение.

Обостряются старые и возникают новые проблемы управления бюджетными ресурсами: сокращаются налоговые доходы, растет бюджетный дефицит, уменьшаются финансовые возможности регулирования социально - экономического развития муниципальных образований региона. Все эти проблемы имеют место и в Вологодской области. [4]

Вологодская область расположена на севере Европейской части России и входит в Северо - Западный федеральный округ. Площадь области составляет 144,5 тыс. кв. км. Численность населения области по состоянию на 01.01.2016 составила 1187,7 тыс. человек, из них 72,0 % проживает в городах. Численность населения в трудоспособном возрасте составляет 54 % . Вологодская область – индустриально - аграрный регион с доминирующей отраслью промышленности – черная металлургия. Ведущими отраслями экономики области являются: металлообработка и машиностроение, химическая, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно - бумажная, пищевая промышленности. В структуре валового регионального продукта промышленность составляет 40 % .

В Вологодской области основные экспортные товары: черные и цветные металлы и изделия из них, минеральные удобрения, древесина и изделия из нее, бумага, подшипники. Основные экспортные потоки продукции черной и цветной металлургии идут Германию, Иран, Индию, Великобританию, Корею.

Состояние и структура экономики определяют возможности формирования доходов областного бюджета. Динамика доходов бюджета в рассматриваемом периоде не устойчива (таблица 1). Значительное сокращение доходов в 2013 году сменяется наметившейся тенденцией их роста. Это во многом объясняется изменением результатов деятельности промышленных предприятий региона, в первую очередь в отрасли металлургии.

Таблица 1 - Динамика доходов областного бюджета (млрд. рублей)

Наименование разделов и статей доходов	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Налоговые и неналоговые доходы	31,5	30,3	35,0	35,4
Безвозмездные поступления	10,9	10,0	10,1	10,7
Всего доходов	42,4	40,3	45,1	46,1

Доходы областного бюджета формируются за счет поступлений налоговых и неналоговых платежей в соответствии с действующим законодательством и средств федерального бюджета. В структуре доходов областного бюджета доля налоговых и неналоговых поступлений увеличилась с 75,2 % в 2013 году до 76,7 % в 2015 году, доля безвозмездных поступлений уменьшилась с 24,8 % в 2013 году до 23,3 % в 2015 году. [1]

По отношению к ВРП удельный вес налоговых и неналоговых доходов областного бюджета увеличился с 8,9 % в 2013 году до 9,0 % в 2015 году, при этом снижение к уровню 2014 года составило 0,7 п.п. (таблица 2).

Таблица 2 – Доля налоговые и неналоговые доходы областного бюджета к ВРП (%)

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
ВРП, млрд. рублей	356,1	341,1	361,4	395,5
Налоговые и неналоговые доходы областного бюджета, млрд. рублей	31,5	30,3	35,0	35,4
в % к ВРП	8,8	8,9	9,7	9,0

Рассмотрев структуру и динамику налоговых доходов областного бюджета Вологодской области можно сделать следующие выводы.

Основную долю в доходах составляют налоговые доходы: 70,3 %, 74,6 % и 73,7 % в 2013, 2014 и 2015 году в общем объеме доходов областного бюджета соответственно. Снижение налоговых доходов в 2015 году в результате сокращения поступлений налога на прибыль организаций и НДС/Л.

Наибольший удельный вес в структуре налоговых доходов приходится на отчисления от федеральных налогов и сборов, т.е. на регулирующие налогов, среди которых основными являются: налог на прибыль организаций, НДС/Л, акцизы по подакцизным товарам.

НДС/Л в областной бюджет в 2013 году перечислено 10,5 млрд. рублей или 37 % от общего объема налоговых доходов, в 2014 году – 12,1 млрд. рублей или 36 %, в 2015 году – 11,2 млрд. рублей или 33 %, т.е. поступление составляет треть часть в общем объеме

налоговых доходов. По итогам 2015 года поступление НДС в областной бюджет сократилось за счет снижения премиальных выплат и годовых вознаграждений в конце года. Кроме того, причиной снижения поступления НДС в условиях кризиса является распространение практики серых выплат, которое спровоцировано оттоком работающих в результате проведения оптимизационных мероприятий из крупного бизнеса в малый бизнес. Поэтому главная задача по наращиванию поступлений данного доходного источника – вывод заработной платы из теневого сектора экономики региона.

Таблица 3 - Структура доходов областного бюджета по источникам формирования ( % )

Категория доходов	Удельный вес в общей сумме доходов, %			
	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
1. Собственные доходы, всего, в т.ч.:	74,3	75,2	77,5	76,7
1.1. Собственные налоговые доходы, в т.ч.:	70,5	70,3	74,6	73,7
1.1.1 От региональных налогов и сборов	12,7	18,1	18,2	26,1
1.1.2. Отчисления от федеральных налогов	57,8	52,3	56,4	47,6
1.2. Неналоговые доходы	3,8	4,8	2,9	3,1
2. Финансовая помощь из федерального бюджета РФ	25,7	24,8	22,5	23,3
Всего доходов	100,0	100,0	100,0	100,0

Поступление в областной бюджет налога на имущество организаций занимает второе место. В 2013 году в областной бюджет по данному налогу перечислено 6,1 млрд. рублей или 21,7 % общего объема налоговых доходов. В 2015 году поступление по данному налогу увеличилось до 8,3 млрд. рублей. Рост поступлений налога связан с поэтапной отменой льгот в соответствии с федеральным законодательством для ПАО «Газпром», осуществлявшего высокие инвестиционные вливания в трубопроводный транспорт области.

Поступление по налогу на прибыль организаций в областной бюджет составило 6,0 млрд. рублей или 21,0 % общего объема налоговых доходов в 2013 году, 7,6 млрд. рублей или 22,5 % в 2014 году, и 6,5 млрд. рублей или 19,3 % в 2015 году. Таким образом, если в 2013 и 2014 годах поступления по данному налогу возрастают, то в 2015 году они снижаются. Поступление налога на прибыль уменьшилось по предприятиям химического холдинга АО «ФосАгро» (в 1,7 раза или на 0,6 млн. рублей) и ПАО «Северсталь» (в 1,9 раза или на 0,3 млн. рублей) в результате сокращения спроса на минеральные удобрения и металлургическую продукцию по всему миру и падению цен на них вследствие затянувшегося экономического спада. Кроме того, уменьшились поступления налога на прибыль по структурным подразделениям (на 1,1 млрд. рублей) головные подразделения которых расположены за пределами Вологодской области (по ПАО «Газпром» и АО «Сбербанк»).

По сравнению с налоговыми поступлениями доля неналоговых доходов в общем объеме доходов областного бюджета незначительна. Так в 2013 году они составили 10,0 млрд. рублей, в 2014 году – 10,1 млрд. рублей, в 2015 году – 10,7 млрд. рублей или 4,8 %, 2,9 % и 3,1 % от общего объема доходов областного бюджета соответственно.

Анализ взаимоотношений областного бюджета Вологодской области с вышестоящими бюджетами по линии доходов показал, что объем финансовой помощи области в 2013 году составил 12,0 млрд. рублей, в 2014 году - 18,7 млрд. рублей, в 2015 году - 14,2 млрд. рублей, т. е. в целом возрастает.

Финансовая помощь из федерального бюджета, поступающая в виде дотаций, предоставляемых на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности, составляет 23,3 %, 23,0 % и 21,1 % за исследуемый период. Так, в 2013 году из федерального бюджета были получены дотации в сумме 2,8 млрд. рублей, в 2014 году дотации увеличились в 1,5 раза и составили 4,3 млрд. рублей, в 2015 году сократились до 3,0 млрд. рублей. Величина субсидий и субвенций незначительно сокращается. Все это является свидетельством нерешенности проблем самостоятельности областного бюджета Вологодской области, и ставит его в большую зависимость от федеральных органов власти. Также высокий уровень дотаций из федерального бюджета сказывается на снижении инициативы органов власти области для увеличения поступлений доходов области и изыскания собственных источников доходов. [3]

По - прежнему испытывается недостаток денежных средств, поступающих в доходную часть областного бюджета. Несвоевременное поступление налогов и платежей в доход областного бюджета затрудняет финансирование государственных и областных программ. Основными задачами по укреплению доходной части бюджета являются обеспечение полного и своевременного поступления налогов и других платежей и доходов в целом и по каждому источнику, сокращение задолженности по налогам, работа по легализации заработной платы, выявлению физических лиц, доходы которых скрыты от налогообложения. Кроме того, одной из основных задач является снижение долговой нагрузки на бюджет, так как часть доходов должны быть направлены на погашение государственного долга, использование рыночных методов управления долгом (рефинансирование за счет выпуска региональных облигаций).

### **Список использованной литературы**

1. Закон Вологодской области от 16 декабря 2015 г. N 3842 - ОЗ "Об областном бюджете на 2016 год"
2. Аветисян, И.А. Бюджетный менеджмент: учебное пособие / И.А. Аветисян. – Вологда: ВоГУ, 2015. – 259с.
3. Боровая, С.Л. Распределение межбюджетных трансфертов: практика и эффективность // Проблемы развития территории, 2014. - №5 (73). – с. 91 - 98
4. Боровая, С.Л. К вопросу об оценке финансовой устойчивости местных бюджетов // Фундаментальная наука и технологии – перспективные разработки Материалы VII международной научно - практической конференции. – North Charleston, USA:н. - и. ц. «Академический». 2015. – с. 242 - 244.

© Титов А.В., 2016

## **ВЛИЯНИЕ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ**

Для эффективного развития экономики как на макро - , так и на микро - уровне необходим постоянный приток инвестиционных ресурсов, оказывающих положительное влияние на степень благоприятности инвестиционного климата территории [5], определяемого как совокупное воздействие объективных и субъективных факторов инвестирования.

Заметим, что оценка инвестиционного климата колеблется в границах от благоприятного до неблагоприятного. Благоприятным считается климат, способствующий активной деятельности инвесторов, стимулирующий приток капитала [4]. Неблагоприятный климат повышает риск для инвесторов, что ведет к утечке капитала и затуханию инвестиционной деятельности. Инвестиционный климат включает объективные возможности страны или региона (инвестиционный потенциал) и условия деятельности инвестора (инвестиционный риск) [1].

Стремительное развитие процесса оффшоризации непосредственно связано с преимуществами, которые предоставляются оффшорными центрами, т.е. с привлекательностью их оффшорных режимов, которые представляют собой совокупность особых льгот, предоставляемых зарегистрированным на их территории компаниям [7]. Как правило, оффшорные режимы характеризуются набором следующих преимуществ: налоговые льготы (иногда полное освобождение от налогового бремени), значительный уровень свободы при ведении отчетности (иногда полное отсутствие требований к отчетности), отсутствие валютного контроля, возможность осуществления операций с резидентами в любой валюте, анонимность владельцев финансовых активов, а также конфиденциальность финансовых операций и др.

Владение активами через компании, зарегистрированные в оффшорных юрисдикциях, дает предпринимателям уверенность в защищенности своих средств [8]. Использование оффшоров при налоговом планировании усиливает правовую защищенность активов, повышает их международную привлекательность.

Говоря о положительном влиянии использования оффшорных финансовых сетей на развитие российской экономики, можно отметить тот факт, что реализация подобных стратегий повышает конкурентоспособность компаний и фирм в национальной и мировой экономиках. Также среди положительных моментов необходимо упомянуть создание условий для диверсификации инвестиций, расширения доступа к внешнему финансированию, а также стремление к облегчению общего налогового бремени [2].

Однако все большее число развитых стран ощущают на себе негативные последствия оффшоризации такие, как высокие потери бюджета в области налогообложения, а также утечку капитала [6]. К тому же одним из современных направлений оффшорного бизнеса является «отмывание грязных денег», т.е. легализация доходов, полученных незаконным путем.

В связи с преобладанием негативных последствий оффшорного бизнеса, в России проводится жесткая политика деоффшоризации, направленная на снижение влияния

оффшорного сегмента на национальную экономику. Главной задачей политики деоффшоризации является устранение диспропорции в конкурентных преимуществах между компаниями, использующими оффшоры в своей деятельности, и компаниями, не интегрированными в международных бизнес.

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

1. Шаренков С. Б., Штрикунова М. М. Инвестиционный климат в современной России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика, 2014, № 4(36).
2. Илюхина Э. В., Ковалева А. М. Оффшорный бизнес в России и проблемы его контроля // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 216 - 218.
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
4. Zaharova E., Prohorova V. Modeling of sustainable development of the region on the basis of cognitive analysis // Asian Social Science. - 2015. - Т. 11. - № 7. - P. 362 - 370.
5. Афанасьев А.В., Афанасьева Т.А., Барина О.И., Байгулов Р.М., Байгулова А.А., Беланова Н.Н., Блохин В.П., Бубликова Е.И., Габоян А.Г., Гладилин В.А., Доргушаова А.К., Заступов А.В., Иванов П.А., Карамова О.В., Каплина А.В., Климук В.В., Кловацкий А.Ю., Косенкова Е.Л., Косолапова Н.А., Кузнецова Ю.А. и др. Социально - экономические процессы и экономическое развитие: проблемы и перспективы, прогнозирование и моделирование. - Самара, 2016.
6. Коломыц О.Н., Попова Л.Н. Региональный аспект в социально - экономическом развитии России: проблемы, оценки, меры // Экономика и предпринимательство. – 2014. - №4 - 1. – С. 253 - 256.
7. Суспицына Г.Г., Коломыц О.Н. Оценка притока иностранных инвестиций в основной капитал различных отраслей народного хозяйства РФ // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. - 2010. - № 3 - 4. - С. 61 - 67.
8. Ефремова В.Д., Кобозева Е.М. Политика импортозамещения: проблемы и результаты // Теоретические и практические аспекты развития научной мысли в современном мире. - Сборник статей Международной научно - практической конференции: В 2 частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. - 2016. - С. 46 - 48.

© Ткаченко А.В., 2016

**Турсунбаева А.Р.,**  
студент 4 курса  
экономического факультета  
БГАУ,  
г. Уфа, Российская Федерация

### **АКТУАЛЬНОСТЬ АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация: статья посвящена осмыслению роли анализа денежных потоков в текущей деятельности предприятия при анализе финансового положения предприятия.

Ключевые слова: денежные потоки, отчет о движении денежных средств, косвенный метод анализа, прямой метод анализа.

Для успешного функционирования в рыночных условиях предприятию принципиально важно не только получать прибыль, но и быть способным оплачивать свои операции - покупать товары, платить за оказанные ему услуги и выполненные для него работы, платить налоги в государственный бюджет, выплачивать своим работникам заработную плату. В случае, если предприятие своевременно не оплачивает свои счета, то оно может утратить доверие к себе со стороны рабочих, поставщиков, банков, а это, в конце концов, приведет его к банкротству и ликвидации.

Следовательно, для предприятия обязательным является не только способность извлекать выгоду из своей деятельности, но и возможность распоряжаться своими денежными потоками таким образом, чтобы осуществлять все необходимые платежи в установленные сроки.

Трудно переоценить значимость денежных средств как вида активов. По мнению Кейнса значимость определяется 3 причинами:

- рутинность – денежные средства используются для осуществления текущих операций, поскольку между входящими и исходящими денежными потоками всегда имеется временной лаг, предприятие вынуждено постоянно держать свободные денежные средства на расчетном счете;

- предосторожность – деятельность предприятия не носит жестко predetermined характера, поэтому денежные средства нужны для выполнения непредвиденных платежей;

- спекулятивность – денежные средства необходимы по спекулятивным соображениям, т.к. постоянно существует ненулевая вероятность того, что неожиданно представится возможность выгодного инвестирования [3, с. 258].

Для анализа финансового положения предприятия необходима информация о движении денежных средств предприятия, которую можно получить из Отчёта о движении денежных средств. Отчёт составляется по утверждённой Форме № 4 (код формы по ОКУД 0710004). В нем формируются сведения о движении денежных средств организации в валюте России и в иностранной валюте за отчётный и предыдущий год. С 1996 года данный отчет введен в состав бухгалтерской отчетности российских предприятий в виде формы № 4 [4, с. 144].

В современных условиях хозяйствования экономисты стали уделять большое внимание проблемам анализа денежных потоков. Это является свидетельством того, что, с одной стороны, назрела практическая потребность в аналитических исследованиях в данном направлении, а с другой – осуществляется процесс постепенного восприятия ими опыта экономически развитых стран. В связи с этим, целесообразно остановиться на характеристике и обобщении задач, которые определяются экономистами в качестве основных при оценке движения денежных потоков на предприятиях, и на используемых при этом аналитических процедурах [1, с. 404].

Многие авторы сводят анализ денежных потоков к их классификации, а также описанию методов и технологии составления отчета о движении денежных средств. Информация в отчете о движении денежных средств может формироваться с помощью прямого и косвенного методов. Необходимо отметить, что Отчет о движении денежных средств по Форме № 4 формируется прямым методом.

Также необходимо отметить, что несмотря на значимость обоснования методов составления отчета о движении денежных средства, это лишь подготовка к проведению анализа. Знание и особенности этих методов является минимально необходимым для



понимания анализа денежных потоков предприятия. Задачи, решаемые аналитиками в процессе изучения движения денежных средств, можно объединить в две группы. Часть из них относится к внутрипроизводственному (управленческому) анализу, а другая – к внешнему.

Решение некоторых внутрипроизводственных проблем осуществляется только на основе внешней финансовой отчетности, и недостатком в данном случае является то, что больше внимания уделено задачам внешнего финансового анализа.

Для управления движениями потоками денежных средств на предприятии необходимо не только обладать информацией о прошедших событиях, но и предвидеть ожидаемые в ближайшие месяцы поступления или оттоки денежных средств. Эта задача решается путем перспективных разработок, среди которых можно выделить бюджет денежных средств и прогнозные баланс и отчет о прибыли и убытках.

Многие задачи анализа денежных потоков и аналитические процедуры, применяемые при этом, освещены в книге по проблемам анализа и финансового менеджмента доктора экономических наук, профессора Ковалева В.В. В ней исследуемой проблеме посвящен раздел «Анализ и управление денежными средствами». Автор отмечает, что «...система эффективного управления денежными средствами подразумевает выделение четырех крупных блоков, требующих определенного внимания финансового менеджера (аналитика): а) расчет финансового цикла; б) анализ движения денежных средств; в) прогнозирование денежных потоков; г) определение оптимального уровня денежных средств» [2, с. 472].

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что для управления потоками денежных средств на предприятии информация отчета о денежных средствах позволяет полнее охарактеризовать и оценить изменения в финансовом положении предприятия, так как все изменения в финансовых ресурсах его просматриваются с точки зрения движения денежных средств.

В настоящее время пока отсутствует методика анализа денежных потоков, которая позволяла бы реализовывать аналитические задачи в комплексе с учетом информационных возможностей субъектов хозяйствования. Для получения более полных результатов анализа, анализ денежных потоков, проводимый на основе информации отчета о движении денежных средств, необходимо рассматривать во взаимной увязке с другими аспектами деятельности хозяйствующих субъектов, т.е. с широким использованием данных других форм финансовой отчетности.

### **Список использованной литературы:**

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / М.: «Омега - Л», 2010. — 570 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / М.: Финансы и статистика, 2002. — 560 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / М.: Проспект, 2007. — 1024 с.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации», утвержденное приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 года № 32 - н / ПБУ 9 / 99 / .

5.Свирин А. Ю. Актуальность анализа движения денежных потоков предприятия [Текст] / Студенческая наука XXI века : материалы III междунар. студенч. науч.–практ. конф. Чебоксары, 2014 г. —135с.

© Турсунбаева А.Р., 2016

**Угурчиева Л. М.,**  
студентка факультета экономики и управления  
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)  
ФГАОУ ВПО «Северо - Кавказский федеральный университет»  
в г. Пятигорске

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

В условиях рыночной экономики одним из решающих факторов эффективности и конкурентоспособности предприятия является обеспечение высокого качества кадрового потенциала, что осуществляется благодаря разработке кадровой политики организации. Сутью же кадровой политики является работа с персоналом, соответствующая концепции развития организации.

Кадровая политика - составная часть стратегически ориентированной политики организации. Цель кадровой политики - обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в его развитии в соответствии с потребностями самой организации, требованиями действующего законодательства, состоянием рынка труда. Необходимо иметь в виду, что работа с персоналом не начинается с вакансии и не заканчивается приемом на работу. Процесс работы с персоналом должен быть построен так, чтобы кратчайшим путем приходиться к желаемому результату в отношении любого вопроса или проблемы в кадровой сфере. В настоящее время ни у кого не вызывает сомнения, что самым важным ресурсом любой компании являются её сотрудники. [2, с. 78]

Однако далеко не все руководители понимают, как трудно управлять этим ресурсом. От того, сколь эффективным окажется труд сотрудников, зависит успех любой компании. Задача менеджеров состоит в том, чтобы максимально эффективно использовать возможности персонала. Какими бы сильными не были решения руководителей, эффект от них может быть получен только тогда, когда они удачно воплощены в дела сотрудниками компании. А это может произойти только в случае, если удачно разработана кадровая политика организации.

Кадровая политика должна опираться на такие принципы, как справедливость, последовательность, соблюдение трудового законодательства, равенство и отсутствие дискриминации. Ситуация в этом вопросе остается неблагоприятной. Однако работодателям, ориентирующимся на сиюминутные выгоды, следует помнить, что в перспективе такая политика ущербна, поскольку ухудшает имидж организации, существенно снижает возможности выбора кадров, стимулирует их отток, может привести

к ненужным судебным и иным разбирательствам. Не случайно западные фирмы стараются избегать нарушений в этой области.

Общие требования к кадровой политике в современных условиях сводятся к следующему:

1. Кадровая политика должна быть тесно связана со стратегией развития предприятия. В этом отношении она представляет собой кадровое обеспечение реализации этой стратегии.

2. Кадровая политика должна быть достаточно гибкой. Это значит, что она должна быть, с одной стороны, стабильной, а с другой - динамичной, т.е. корректироваться в соответствии с изменением тактики предприятия, производственной и экономической ситуации.

3. Поскольку формирование квалифицированной рабочей силы связано с определенными издержками для предприятия, кадровая политика должна быть экономически обоснованной, т.е. исходить из его реальных финансовых возможностей.

4. Кадровая политика должна обеспечить индивидуальный подход к своим работникам. [1, с. 45]

Занятие активной конкурентной позиции на рынке является хорошим рычагом, это должно привести к росту прибыли компании. Достижение данной стратегической цели возможно за счет внедрения проектных групп, которые смогут добиться качественного обслуживания клиентов, поднятия престижа предприятия в целом. Данное мероприятие может привести к увеличению количества потребителей примерно на 5 % . если же говорить о совершенствовании качества продукции или об установление диалога с партнерами, то следует отметить что эффективность данных мероприятия трудно оценить количественными показателями.

Такая стратегическая цель как совершенствование организационной структуры обладает социальным характером и может сопровождаться улучшением морально - психологического климата, укреплению корпоративного духа, сплочению команды. Предлагаемые изменения предполагают увеличение координации внутри организации, расширение коммуникационных связей между различными подразделениями. Следовательно, работа сотрудников станет качественнее и сможет принести удовлетворенность для каждого отдельного сотрудника. К том у же, предлагаемая модернизация организационной структуры должна способствовать повышению гибкости компании и улучшению реакции при изменении внешней среды. Это произойдет благодаря работе временных подразделений, которые будут следить за изменением внешней среды и осуществлять своевременные ответные мероприятия.

Таким образом, предполагаемый эффект от реализации стратегии оказывается многосторонним и характеризуется с положительной стороны. Не стоит забывать, что понятие эффективности универсально. Эффективность связана с результативностью работы (действия) и экономичностью, т.е.

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

1. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: учеб. пособие / М - во общ. и проф. образования РФ. - М.: ИНФРА - М, 2014. - 312с.

2. Базарова Т.Ю., Управление персоналом. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 155 с.

© Угурчиева Л. М., 2016

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННИХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Финансовые ресурсы предприятия - это часть денежных средств в форме доходов и внешних поступлений, специализированных с целью выполнения финансовых обязательств и осуществления расходов согласно обеспечению расширенного воспроизводства.

Избыток денежных средств говорит о том, что организация терпит убытки, которые связанные, во - первых, с инфляцией и обесценением средств и, во - вторых, с упущенной возможностью их доходного размещения и получения дополнительной прибыли.

Так как основополагающая деятельность фирмы является основным источником прибыли, она должна является и главным источником денежных ресурсов. Ниже охарактеризуем ключевые потоки денежных средств по основной, инвестиционной и экономической деятельности.

Источниками денежных средств являются:

- денежная выручка от реализации продукции в текущем периоде;
- погашение дебиторской задолженности;
- доход с реализации бартера;
- авансы, приобретенные от потребителей;
- реализация основных средств и нематериальных активов;
- краткосрочные кредиты и займы;
- долгосрочные кредиты и займы;
- поступления от эмиссии акций;
- целевое финансирование.

В настоящее время большая часть российских компаний пребывают в нелегком экономическом состоянии. Проблема сформировавшаяся объективно требует новых подходов к развитию и применению денежных ресурсов, основанных на полном синтезе достижений сегодняшней экономической концепции и опыта экономического управления. В следствии этого, вопрос улучшения управления денежными средствами компании является важным и привлекает все большее внимание представителей финансовой науки.

Теоретические и практические аспекты развития и применения денежных ресурсов хорошо изучены российскими и зарубежными учеными - экономистами. В то же время в различных научных источниках недостаточно освещенным является изучение современных методов финансового менеджмента, которые могут эффективно применяться для оценки эффективности развития и применения денежных ресурсов российскими предприятиями.

Экономический кризис существенно повлиял на хозяйственную деятельность компаний: сократились объемы денежных ресурсов, уменьшение эффективности управления ими, что

и привело к сокращению результативных показателей хозяйственной деятельности. Первоначальное формирование финансовых средств малого предприятия совершается в период учреждения самого предприятия. Источниками уставного капитала в зависимости от организационно - правовой формы предприятия могут быть паевые взносы, акционерный капитал, долгосрочный кредит, бюджетные средства. Большая часть малых предприятий применяют организационно - правовые формы общества с ограниченной ответственностью, реже закрытого акционерного общества. В двух вариантах предусмотрено ограниченное число участников и, поэтому соответственно, инвестиционных вкладов в виде паев или долей. Таким образом, еще на стадии формирования малого предприятия из - за невысокого первоначального капитала возникает проблема с собственными денежными средствами для создания основного и оборотного капитала.

Дефицит собственных средств для малых предприятий сокращает их возможности по самофинансированию, а этот источник финансовых ресурсов наименее рискованный для малого предприятия. Самофинансирование осуществляется при помощи внутренних финансовых средств организации, которые возникают в ходе их производственной деятельности. В составе внутренних средств главное положение принадлежит прибыли, которая остается в распоряжении предприятия и распределяется на цели сбережения и пользования.

Тем не менее характерной особенностью и в то же время проблемой является то, что малые предприятия нацелены на текущую прибыль, а не на накопление прибыли. Помимо этого, весьма увеличена часть убыточных организаций.

В последнее время очень много говорится о стимулировании инновационной деятельности малых предприятий, которое состоит в снижении ставки налога на прибыль для тех предприятий, которые разрабатывают и будут использовать в своей деятельности различные виды инноваций. Такое нововведение может побуждать развитию самофинансирования малых предприятий.

На сегодняшний день на многих предприятиях, в том числе и малых, прослеживается существенная изношенность основных фондов. Их обновление возможно за счет вложений. Малым предприятиям следует стремиться к тому, чтобы собственных ресурсов было достаточно для финансирования большей части своих инвестиционных программ. Этой цели может служить механизм ускоренной амортизации.

Недостаточный масштаб деятельности препятствует малому бизнесу использовать такой источник самофинансирования, как выпуск акций. Фондовый рынок недоступен большому числу малых предприятий. Причинами этому являются высокие затраты, связанные с необходимостью преобразования предприятия требуется в дальнейшем изменение организационно - правовой формы. При акционировании малых предприятий, как уже функционирующих, так и вновь созданных нужен анализ стоимости имущества организации, крайне важны затраты аудиторских услуг при составлении промежуточных отчетов. Чем меньше организация, тем больше будут затраты на сбор необходимой информации и издержки из - за выпуска акций, так как они не могут распределяться на большое количество акций. Представители малого бизнеса избегают финансовые рынки еще и потому, что недостаточно ориентируются в специфике их функционирования.

Проанализировав вышесказанное, можно сделать вывод, что у малых предприятий есть достаточно источников и ресурсов для самофинансирования. Способность использовать их в полной мере может служить залогом успеха. Впрочем во многом это зависит и от государства, прежде всего, в части усовершенствования нормативно - правовой базы по вопросам налогообложения прибыли, амортизационных механизмов, участия на рынке ценных бумаг и т.д.

К важнейшим проблемам развития и применения формирования и использования денежных средств в компании необходимо отнести:

— Уменьшение степени деловой активности, в следствии содействует уменьшению совокупной прибыльности организации;

— Негативные финансовые результаты, полученные предприятием в базовом периоде от операционной и обычной деятельности;

— Невысокая результативность функционирования компании, что может привести к отрицательным значениям коэффициентов рентабельности активов предприятия, а также рентабельности собственного капитала;

— Большой объем нераспределенной прибыли в организации, в результате приводит к нарушению дивидендной политики.

Усовершенствовать результативность управления финансовыми ресурсами, и содействовать осуществлению выявленных резервов возможно за счет:

— ликвидации факторов происхождения перерасхода денежных средств;

— осуществления эффективной ценовой политики;

— улучшения маркетинговой работы и выполнение непрерывного контролирования процесса развития и применения финансовых ресурсов на предприятии.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ, 2009 - Учебное пособие «Питер» - режим доступа: <http://bizbook.online/finance/absolyutnyie-pokazateli-finansovoy.html>

2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс: В 2 т. / Пер. с англ.; под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1997.

3. Гаврилова А.Н.. Финансы организаций (предприятий) : учебник. — 3 - е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС. — 608 с., 2007 - режим доступа: <http://economy-gu.com/finansami-uvpravlennie/finansyi-organizatsiy-predpriyatiy-uchebnik.html>

© Федоренко О. А., 2016

**Адаменко А.А.**

к.э.н., доцент, Учетно - финансовый факультет ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

**Хабаху Л.Б.**

студентка факультета «Финансы и кредит», ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

г. Краснодар, Российская Федерация

## УЧЕТ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ

Под сомнительной дебиторской задолженностью понимается задолженность контрагента, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

После того, как сомнительная задолженность признана нереальной для взыскания, в том числе в связи с истечением срока исковой давности, она подлежит списанию. Нужно сказать, что списание задолженности непосредственно на убытки может ухудшить финансовое состояние организации. Чтобы избежать этого, предусмотрено обязательное создание в бухгалтерском учете резерва сомнительных долгов.

Резерв формируется по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично. В бухгалтерском учете начисление резерва отражается записью по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы» и кредиту счета 63 «Резервы по сомнительным долгам».

Поскольку с 2011 г. создание резерва по сомнительным долгам – не право, а обязанность организации, на наш взгляд, нет необходимости указывать факт создания резерва в учетной политике. В то же время алгоритм расчета резерва по сомнительным долгам нормативно - правовыми актами по бухгалтерскому учету не установлен, поэтому разработанные методы его расчета, равно как и периодичность начисления, должны быть закреплены в учетной политике.

С нашей точки зрения, целесообразно взять за образец метода расчета, предусмотренный п.4 ст. 266 НК РФ для целей налогообложения прибыли: сумма резерва начисляется в зависимости от сроков нарушения должником своих обязательств по окончании соответствующего отчетного периода по результатам инвентаризации задолженности.

Если срок нарушения обязательств по окончании квартала не превышает 45 дней, то резерв по данной задолженности не создается. При просрочке от 46 до 90 дней включительно резервируется 50 % от суммы долга. Если должник не платит более 90 дней, резерв увеличивается до полной суммы долга.

Когда задолженность признана нереальной для взыскания (по истечению срока исковой давности либо по другим причинам), она списывается за счет резерва записью по дебету счета 63 и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Если размер безнадежной к взысканию задолженности превышает сумму начисленного по ней резерва, то превышение списывается на убытки записью по дебету счета 91, субсчет «Прочие расходы» и кредиту счета 62 (60,76).

После списания безнадежной задолженности за счет резерва (или убытков) организация обязана в течение пяти лет учитывать ее на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

По истечении года, следующего за годом, в котором был создан резерв по сомнительной задолженности и не использован в какой - то его части, он подлежи восстановлению на доходы записью по дебету счета 63 и кредиту счета 91, субсчет «Прочие доходы». При этом если данная задолженность сохраняет статус сомнительной, то по ней вновь должен быть начислен резерв.

Имеет ли организация право не начислять в регистрах бухгалтерского учета резерв по сомнительным долгам? С одной стороны, это не право, а обязанность организации. С другой стороны, принятие решения о признании задолженности сомнительной осуществляет руководство организации. Причем решение принимается в зависимости от

платежеспособности каждого конкретного контрагента и вероятности погашения им задолженности.

Для целей налогообложения прибыли правила формирования резерва по сомнительным долгам установлены ст. 266 НК РФ. Но необходимо отметить, что есть существенные различия в правилах начисления резерва в налоговом и в бухгалтерском учете.

Во - первых, в налоговом учете создание резерва является не обязанностью организации, а правом.

Иными словами, организация в своей учетной политике для целей налогообложения может предусмотреть, что она приняла решение о создании такого резерва, или наоборот, указать, что резерв по сомнительным долгам для целей налогообложения прибыли не создается. Соответственно, возможна ситуация, при которой резерв формируется только в регистрах бухгалтерского учета, без отражения этих расходов при исчислении налогооблагаемой прибыли. Как результат, будут появляться временные разницы, как налогооблагаемые, так и вычитаемые (п.8 ПБУ 18 / 02).

Во - вторых, сомнительной задолженностью признается только задолженность покупателей или заказчиков, возникшая в связи с несвоевременной оплатой реализованных товаров (п.1 ст.266 НК РФ).

Дебиторская задолженность поставщиков или подрядчиков, возникшая в связи с перечислением предоплаты и признанная просроченной по причине невыполнения последними своих обязательств отражается по дебету счета 60 и признается сомнительной в регистрах бухгалтерского учета.

В - третьих, в п.3 ст. 266 НК РФ дан однозначный алгоритм начисления резерва:

- на последний день каждого отчетного периода провести инвентаризацию задолженности покупателей за проданные им товары. Полагаем, что при утверждении первичного учетного документа для оформления результатов инвентаризации целесообразно взять за образец акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами;

- исходя из даты образования задолженности, определить суммы, подлежащие начислению в резерв, согласно нормативам;

- при нарушении срока платежа на 45 дней или меньше в резерв начислить 0 % суммы задолженности,

- при нарушении срока платежа от 46 до 90 дней включительно в резерв начислить 50 % суммы задолженности,

- при нарушении срока платежа на 91 день и более в резерв начислить 100 % суммы задолженности;

- сравнить сумму начисленного резерва с величиной доходов от реализации товаров;

- если сумма резерва по итогам прошлого отчетного периода была больше, чем по окончании текущего, то это превышение необходимо признать внереализационным доходом текущего периода.

### **Список использованной литературы:**

1.Аспекты развития аутсорсинга бухгалтерских услуг в России / Азиева З.И., Адаменко А.А., Мартыненко Е.В., Папова Л.В. / в сборнике: Экономическая наука в XXI веке:



проблемы, перспективы, информационное обеспечение II Международная научная конференция молодых ученых и преподавателей. 2014. С. 226 - 231.

2. Альтернативы развития экономики знаний в России / Богдашев И.В., Адаменко А.А. / Экономика и предпринимательство. 2013. № 3 (32). С. 81 - 84.

3. Бухгалтерский учет и анализ / Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.

4. Введение в направление подготовки / Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Адаменко А.А., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.

5. Механизм внедрения управленческого учета в учетную практику сельскохозяйственных организаций (теоретическое обоснование) / Сигидов Ю.И., Рыбанцева М.С., Адаменко А.А. / Краснодар, 2009.

6. Разделение взглядов на систему контроллинга и ее информационное наполнение в XXI веке / Адаменко А.А. / Вестник Академии знаний. 2012. № 1. С. 6 - 13.

© Адаменко А.А., Хабаху Л.Б., 2016

**Харитоновна Е.П.,**

студентка I курса магистратуры

факультет «Анализ рисков и экономическая безопасность»

Финансовый университет при Правительстве РФ

г. Москва, Российская Федерация

## **УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОРПОРАТИВНОГО МОШЕННИЧЕСТВА С ПОМОЩЬЮ ИТ – ТЕХНОЛОГИЙ**

В условиях нестабильности экономического развития, в частности в кризисный период, характерный для многих стран в настоящее время, повышается риск мошеннических операций в процессе ведения хозяйственной деятельности как для государственных, так и для частных компаний. Ущерб, который может быть нанесен корпоративными преступлениями компаниям любого размера, отрасли, формы собственности, может отразиться на устойчивости развития, а иногда и на самом существовании бизнеса.

Мошенничество есть использование своего положения в целях личного обогащения путем преднамеренного неэффективного использования ресурсов или активов организации. Согласно данным международной Ассоциации сертифицированных специалистов по расследованию хищений и мошенничества (ACFE), урон, наносимый в результате злоупотреблений сотрудников и клиентов / партнеров компаний, составляет около 7 % их валовой прибыли [1].

Приведем немного статистики, которая была получена компанией «Инфосистемы Джет» путем экспертной оценки годовых потерь от мошенничества для трех крупных сфер российского бизнеса: телекоммуникационных, кредитно - финансовых и ритейловых компаний. Анализ проводился на основе данных в разрезе 2014 - 2015 гг [2, с.54].

Согласно отчету наблюдается устойчивый рост потерь компаний от мошеннических действий для кредитно - финансовой сферы в совокупности на 26,8 % , что в переводе на

денежный эквивалент составляет около 9 млрд. руб.; для телеком - операторов данный прирост составил 6,8 % (более 21 млрд. руб.); показатель для ритейла в зависимости от сферы торговли также возрос на 11 - 16 % (около 7 млрд. руб.). При отсутствии безотлагательных мер прогноз и далее будет оставаться неутешительным.

Возможности совершения внутренних хищений возникают в основном из - за низкого уровня лояльности со стороны сотрудников и управленческой некомпетентности, которая проявляется в злоупотреблении положением, а также в случае отсутствия мер контроля, надлежащего учета первичной документации, ревизий и инвентаризаций, отсутствия четко прописанных регламентов бизнес - процессов, внутреннего и внешнего аудита. Исходя из понятия «треугольник мошенничества» Д. Р. Кресси, при наличии внешнего давления обстоятельств, определенного финансового затруднения и возможности скрывать или оправдывать факты экономических преступлений, риск мошенничества со стороны сотрудников заметно возрастает. Задача руководства - вовремя обратить внимание на странное поведение со стороны сотрудника, имеющего доступ к важной информации или ресурсам, и попытаться выявить причину отклонений.

В кредитно - финансовом секторе мошеннические действия с целью кражи тех или иных финансовых активов, управление которыми осуществляется с помощью информационных систем, называются фродом. Так как же с помощью организационно - технических средств вести мониторинг и предотвращать фрод?

Фрод ошибочно относят к преступлениям с отсутствием жертв, поскольку он может оказывать социальное и психологическое воздействие на личности, бизнес и общество в целом. К примеру, если мошеннические IT - схемы стали причиной краха крупного бизнеса, повлекли за собой утечку важной конфиденциальной информации, которая может относиться как к данному предприятию, так и к организациям извне, могут пострадать множество работников и сторонних организаций, таких как кредитно - финансовые учреждения, партнеры, поставщики и заказчики.

К причинам технических утечек информации можно отнести:

несанкционированный доступ к системам сотрудниками или внешними злоумышленниками;

широкий набор вредоносных кодов и инструментов, доступных для злоумышленников;

постоянные изменения в области информационных технологий;

незнание или непринятие надлежащих методов компьютерной безопасности, например обмен, передача или отображение паролей и др.

Важной задачей политики управления рисками мошенничества является правильная автоматизация и администрирование программных продуктов. Оно предоставляется многими ведущими компаниями в области безопасности и включает в себя широкий спектр услуг. Квалифицированный подход к администрированию сделает базы данных более защищенными от человеческого фактора. Оптимизация, проведенная на рабочих станциях, нередко служит причиной повышения производительности и решает любые проблемы с ошибками клиентского ПО [3].

Во многих государственных и коммерческих российских организациях в связи с программой импортозамещения и экономии средств в кризис в настоящее время происходит миграция с немецкого софта SAP на отечественные программные продукты 1С. С помощью программных продуктов 1С, широко используемых на российских

предприятиях и в докризисное время, путем применения определенных фильтров можно провести такие процедуры выявления сомнительных транзакций, как:

- анализ отклонений стоимости закупок или продаж товаров и услуг;
- анализ последовательности входящих счетов - фактур;
- дробление входящих счетов - фактур или исходящих платежей;
- анализ существенных отклонений сумм счетов - фактур;
- анализ взаимозачетов и многие другие тесты.

В российской практике в среднестатистической компании большая часть сил службы безопасности направлена на внешнего «врага», а именно на всевозможные системы наблюдения, охрану при входе, пропускные системы и другие средства защиты, ограничивающие возможности злоумышленника в совершении противоправных действий. Аналогично, если взглянуть на IT - инфраструктуру – межсетевые экраны, антивирусы, криптографическая защита каналов связи VPN, контентная фильтрация, системы предотвращения вторжений в беспроводных сетях (WIPS) также направлены на борьбу с угрозой, пришедшей извне.

Причиной большинства внешних взломов системы является неправильный подход к управлению базами данных. Это происходит потому, что область доступа к данным порой не разграничена, то есть каждый работник компании может просмотреть чужие отчеты и транзакции. Даже если у работника установлен и настроен сервер MS SQL, этого бывает недостаточно, поскольку он требует дополнительного программного обеспечения для шифрования информации. Иначе мошеннику даже не придется подбирать пароли. Получив файл базы данных, он сможет просто прочитать его как текстовый файл в блокноте.

Предотвращение корпоративного мошенничества связано с политиками, процедурами и иными работами по недопущению фрода, в случае детектирования фокус смещается в сторону работ и технологий, которые вовремя определяют мошеннические действия, однако факт мошенничества уже зафиксирован. Необходимо отметить, что пока технологии предотвращения фрода не могут со 100 % - ной вероятностью обеспечивать безопасность, но они являются первой линией защиты от мошенничества. Комбинация превентивного и детективного контроля, усиленная эффективной программой управления рисками мошенничества, в настоящее время является основным методом противодействия фроду.

Не менее эффективными оказываются часто простые меры мониторинга деятельности пользователей в системе, особенно в точках, уязвимых для известных технологий мошеннических действий. Именно поэтому помимо применения технических мер важно понимать, какие части бизнес - процессов, реализованных в IT - системах, могут быть наиболее привлекательны для потенциального нарушителя, кто этот нарушитель и каковы его возможности и стимулы, насколько уязвима система, которую он будет пытаться использовать в своих интересах.

В качестве превентивных мер могут быть использованы процессы, заложенные еще на этапе планирования. Необходимо проводить оценку возможных рисков, особенно специфических для конкретного рода деятельности, понимать специфику бизнес - процессов с точки зрения мероприятий, направленных на защиту прикладных IT - систем.

Для эффективной профилактики защиты IT - систем рекомендуется:

- периодическое проведение независимого аудита;
- содержание одного или нескольких штатных квалифицированных администраторов с высокой мотивацией;
- правильно настроенный сервер с дополнительной защитой и шифрованием баз данных;
- организованное разграничение прав доступа к информации;

введение многоступенчатых процедур согласования транзакций;  
систематический контроль и регулярное обновление систем обнаружения рисков на предмет новых методов манипуляций в соответствии с появляющимися новейшими технологиями;

точечная защита информации – чем важнее информация для конкурента, тем ограниченнее к ней доступ и выше её защита.

Помимо этого, требуется согласованность работы всех подразделений крупных компаний - CRM системы, технической поддержки, R&D, финансово - аналитического департамента и службы собственной безопасности.

Немаловажную роль в снижении рисков мошенничества играют специализированные программные решения – системы защиты от фрода (Fraud management system, FMS). Их внедрение заключается в применении «программного конструктора» к особенностям существующих бизнес - процессов и IT - инфраструктуры заказчика. Важно понимать, что «антифрод» - это лишь часть комплексной защиты бизнеса.

Будет справедливо заметить, что осложнение экономической ситуации в стране приводит к сокращению инвестиций на информационную безопасность. Последствия от взлома могут быть катастрофическими, на их ликвидацию могут уйти гораздо большие средства, чем на принятие профилактических превентивных мер. Таким образом, борьба с мошенничеством не может быть временным мероприятием или решением конкретных выявленных фактов, для стабильного устойчивого развития противодействие мошенничеству должно носить системный и предупреждающий характер.

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

1. Association of Certified Fraud Examiners (ACFE). Report to the nations on occupational fraud and abuse. 2014 Global Fraud Study.
2. «Инфосистемы Джет»: основные направления мошенничества в ритейле в 2015 году // RETAIL&LOYALTY. - 2015.№55. №1 (55) [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.retail-loyalty.org/journal\\_retail\\_loyalty/read\\_online/art189508/](http://www.retail-loyalty.org/journal_retail_loyalty/read_online/art189508/), (дата обращения 02.06.16).
3. Мошенничество в IT сфере[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ultimate-mails.com/moshennichestvo-v-it-sfere.html>; (дата обращения 02.06.16).

© Харитонов Е.П., 2016

**Хачирова А.А.**, студентка 2 курса  
института экономики и управления СКФУ  
г. Ставрополь, Российская Федерация

## **ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ИСХОДЯ ИЗ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ**

Налоговая политика Российской Федерации направлена на создание эффективной и стабильной налоговой системы, которая должна обеспечивать, с одной стороны, высокие налоговые доходы консолидированного бюджета, с другой, стимулировать экономических субъектов посредством предоставления льгот, вычетов и других преференций. Важными задачами налоговой политики по - прежнему остаются поддержка инвестиционной

деятельности, развитие человеческого капитала, стимулирование предпринимательской активности.

На всем этапе развития налоговая система России претерпевала множество изменений и дополнений, обусловленных необходимостью совершенствования с учетом изменений, происходивших в экономике. К таким дополнениям относятся и изменения, связанные с расчётом налога на имущество физических лиц, вступившие в силу с 2016 года. По новым правилам в соответствии с главой 32 «Налог на имущество физических лиц» Налогового кодекса РФ, в качестве налоговой базы применяется кадастровая стоимость объектов недвижимости. В «пилотных» 28 регионах страны жители должны будут в срок до 1 октября 2016 года получить квитанции на оплату этого налога за 2015 год уже в соответствии с последними изменениями. Население остальных субъектов РФ получат свои первые расчеты по - новому весной 2017 года, после чего они должны будут рассчитаться с местными бюджетами по своим налоговым обязательствам не позднее 1 октября 2017 года.

Рассмотрим основные особенности исчисления налога исходя из кадастровой стоимости. Изменения коснулись не только налоговой базы для расчета налога, но и остальных основных элементов налогообложения. Так, к уже существующим плательщикам добавляются новые налогоплательщики:

- предприниматели, применяющие специальные режимы налогообложения в отношении торговых объектов, объектов общественного питания, бытового обслуживания и офисов;
- собственники объектов имущества, имеющих кадастровую стоимость, но не имеющих инвентаризационной стоимости.

Изменились и размеры налоговых ставок: если раньше размер максимальной налоговой ставки составлял 2 % инвентаризационной стоимости имущества, то теперь она снижена до 0,1 % по жилью и гаражам и до 0,5 % по прочему имуществу. Положительным моментом в изменениях является то, что теперь, при исчислении налога на имущество, налогоплательщикам предоставляется максимально широкий пакет налоговых льгот. Налоговые вычеты снижают налоговую базу. 50 м<sup>2</sup> площади жилого дома не подлежат налогообложению вне зависимости от количества объектов, так же как и 20 м<sup>2</sup> площади квартиры и 10 м<sup>2</sup> площади комнаты.

Предусмотрен понижающий коэффициент, который будет действовать в течение первых четырех лет с момента введения изменений по налогу на имущество физических лиц, то есть до 2020 года. Этот коэффициент действует в случае, если налог по кадастровой стоимости выше, чем налог, рассчитанный исходя из инвентаризационной стоимости.

Отношение в обществе к изменениям расчета налоговой базы по налогу на имущество физических лиц разнятся. Эксперты пытаются дать оценку эффективности таким изменениям, в то время как население и представители бизнеса не на шутку взволнованы, ведь кадастровая оценка земли часто выше рыночной. Есть и другие опасения, связанные с этим налогом. Основанием для этих опасений служит, в частности, то, что до сих пор размыта ответственность: независимые оценщики дают оценку, регионы выступают заказчиками, а саму экспертизу проводят саморегулируемые организации; не принимаются к учету изменения на рынке недвижимости, так как оценка производится раз в 3 - 5 лет.

Следует отметить, что решение этой проблемы уже практически найдено – речь идет о создании института государственных кадастровых оценщиков, которые полностью возьмут

под свою ответственность определение кадастровой стоимости, работу с собственниками и рассмотрение поступающих жалоб, а оценка будет размещена на специальном портале. Пока идет речь о создании такого института, уже действуют специальные центры, куда можно обратиться за разъяснениями.

Прогнозирование тенденции оспаривания кадастровой стоимости – задача нелегкая. Действительно, например, для того, чтобы гражданин обратился в суд для оспаривания порядка исчисления налога, размер этого налога должен в разы превышать затраты, которые могут возникнуть в процессе судебного разбирательства (расходы на представителей, экспертизы).

Также можно предположить возможное увеличение числа сделок с недвижимостью, когда собственники будут переписывать свое имущество на лиц, имеющих право на льготу, что приведет к повышению числа фиктивных регистраций недвижимости, при которых недвижимость переписывается на пенсионеров, инвалидов и иных льготников. В этом случае судебные разбирательства будут проводиться в отношении лиц, не владеющих недвижимостью, но вынужденными платить большие налоги. Реализация государственной программы кадастровой оценки земель выявила множество и других проблем, связанных с исходными данными и их достоверностью; неопределенностью с видами разрешенного использования земельных участков; закрытостью информации по отдельным категориям земель, с особым режимом налогообложения. В результате при осуществлении кадастровой оценки имеют место некорректные данные, неточная оценка.

В целом, проведение кадастровой оценки и формирования кадастровой стоимости – фактор позитивный. Если сравнивать с инвентаризационной стоимостью, кадастровая стоимость – это гибкая величина, способная меняться от колебаний цен и в зависимости от состояния экономики на рынке недвижимости, а концепция кадастровой оценки тесно связана с концепцией налогообложения государства.

Таким образом, налоговая система должна направить свой вектор развития в направлении, при котором главную роль будет играть кадастровая оценка. На данный момент все усилия представителей Минэкономразвития, Росреестра, региональных и местных властей, саморегулируемых организаций геодезистов и оценщиков, направлены на создание системы единого учета земельных участков и объектов недвижимости и их кадастровой оценки. Но при этом до сих пор точки зрения расходятся, и нет единого мнения, что лучше: отдельная оценка земельного участка и строения на нем или формирование и оценка единого объекта недвижимости. Каким образом будет наиболее эффективно реализовываться эта задача на практике и кем, покажет время.

### **Список использованной литературы**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 № 117 - ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] – Режим доступа [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/)
2. Тесля Е.А., Хохлова Е.В. К вопросу о введении налога на недвижимость в России // Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста [Текст]: Материалы VII Международной научно - практической конференции – Ставрополь: СКФУ, 2015. – Часть 2. – С. 248 - 251
3. Хохлова Е.В. Имущественное налогообложение в Ставропольском крае на современном этапе // Университетская наука – региону [Текст]: Материалы III ежегодной научно - практической конференции Северо - Кавказского федерального университета – Часть 2. – Ставрополь, ИИЦ «Фабула» – 2015. – С. 317 - 321

© Хачирова А. А., 2016

**Холодова М.А.,**  
Научный руководитель, к.э.н. доцент кафедры «Теории экономики,  
менеджмента и права» ДГАУ,  
пос. Персиановский, Российская Федерация

**Гладкова А.А.,**  
Студентка 1 курса магистратуры направление «Менеджмент»,  
направленность «Производственный менеджмент»  
экономического факультета ДГАУ,  
пос. Персиановский, Российская Федерация

## К ВОПРОСУ О СТИМУЛИРОВАНИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Аннотация:* В статье рассматривается применение методов стимулирования работников на предприятии. Изложена структура заработной платы. Представлена классификация переменной заработной платы.

*Ключевые слова:* стимулирование труда, материальное стимулирование, оплата труда, структура заработной платы, постоянная и переменная заработная плата.

Работники - особая категория сотрудников, от эффективности управления которых, зависит стабильность и развитие предприятия. Под стимулированием понимается материальное вознаграждение, являющиеся средством удовлетворения дополнительных потребностей работника. Стимулирование труда служит для побуждения людей к эффективной деятельности.<sup>3</sup>

Система стимулирования труда предполагает комплекс мер, направленных на повышение трудовой активности сотрудников, и как следствие повышение эффективности труда и его качества. Известный японский менеджер Л.Якокка писал: «Когда речь идёт о том, чтобы предприятие двигалось вперед, вся суть в мотивации людей». Рассмотрим классификацию видов стимулирования, которая изображена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Классификация видов стимулирования<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Баженов С.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности // Наукоедение. 2015. №4 (29), с.4 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>

<sup>4</sup> Козинiec А.А. Новые подходы к формированию мотивационного механизма в аргарных предприятиях // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2015. №1 (10). С.74 - 77.



Оплата труда работников, представляет собой вознаграждение за труд в зависимости от квалификации сотрудника, сложности, количества, качества и условий выполняемых работ.

Состав заработной платы определен в ст. 135 ТК РФ. В нее входят следующие части:

1) оклад – это фиксированная оплата труда работника, за исполнение должностных обязанностей определенной сложности за календарный месяц без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат;

2) надбавки и доплаты - выплаты работникам за особые условия труда или высокое качество работы. Надбавки и доплаты в свою очередь делятся на компенсационные и стимулирующие выплаты.<sup>5</sup>

Доплаты за условия труда предназначены для компенсации затрат физических и умственных сил персонала при работе в неблагоприятной окружающей среде в пределах до 24 % к тарифной ставке. Доплаты за сменность при работе в вечернюю и ночную смену равны соответственно 20 % и 40 % .

Надбавки за производительность труда выше установленной нормы выработки имеют форму сдельного приработка. Надбавки за личный вклад в повышение эффективности производства и за высокое качество продукции устанавливается в размере 20 - 40 % к тарифной ставке.

3) премии - предусмотрены за качественное и своевременное выполнение производственных заданий, а также за личный творческий вклад работников в конечные результаты производства. Их размер обосновывается менеджерами предприятия.

4) Социальные выплаты – включают частичную или полную оплату расходов персонала по следующим видам: транспорт, медицинская помощь, отпуск и выходные дни, питание во время работы, обучение работников, страхование жизни и т.д.

5) Дивиденды по акциям предприятий включают в основном доходы высшего руководства предприятий и фирм.<sup>6</sup>

Ни для кого не секрет, что заработная плата может складываться не только из постоянных составляющих, но еще из переменных. Большинство предприятий в настоящее время работают по системе оклад + % с продаж. Например, 80 % оклада и 20 % комиссионных, 70 / 30, 60 / 40.

Переменные составляющие заработной платы представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Переменные составляющие заработной платы

Частую бонусы стимулируют работников к решению краткосрочных задач, иногда в ущерб перспективному развитию компании. Так, например, увеличение прибыли компании

<sup>5</sup> Корзенко Н.И., Тимакова Т.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом // Вестник ЧелГУ. - 2015. №1 (356). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-i-stimulirovanie-trudovoy-deyatelnosti-v-upravlenii-personalom-1>

<sup>6</sup> Басенко В.П. Организационное поведение // Басенко В.П., Жуков Б.М., Романов А.А. / Издательство - Торговая компания, Дашков и К. - 2011. С.232 - 233.



в текущем году, по результатам которого топ - менеджер получает хороший бонус, может отрицательно сказаться на рыночной стоимости компании.<sup>7</sup>

Премии можно отнести к заработной плате, если они выплачены за работу (труд), которую сотрудник выполняет в соответствии со своими должностными обязанностями. Такие премии надо отразить в трудовом договоре с сотрудником, в локальных нормативных актах компании. Некоторые виды премий, например к юбилейной дате, к зарплате относить нельзя. Согласитесь, абсурдно считать зарплатой деньги, полученные на юбилей. И не важно, что такие выплаты в локальных нормативных актах компании, договорах нарекаются «премиями».

Федеральным министерствам удалось прийти к соглашению относительно того, что входит в показатели эффективности работы работников. В первую очередь обращают внимание на то, насколько успешно выполняется муниципальное задание, каково качество предоставляемых услуг, достаточен ли уровень информационной открытости учреждения. Также оценке подвергается финансовая деятельность.

Сущность стимулирования работников заключается в следующем:

- формирование определенного поведения работника, которое направлено на дальнейший рост компании;
- стимулирование высоких трудовых показателей работника;
- мотивирование персонала к наиболее объемному использованию своих интеллектуальных и физических способностей в процессе решения возложенных на него задач.

Также значимую роль в стимулировании руководителей к результативной работе в компании играют социальные льготы, которые обеспечивают предприятия своим работникам.<sup>8</sup>

### Список литературы:

1. Козинец А.А. Новые подходы к формированию мотивационного механизма в аграрных предприятиях // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2015. №1 (10). С.74 - 77.
2. Корзенко Н.И., Тимакова Т.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом // Вестник ЧелГУ. - 2015. №1 (356). URL: <http://cyberleninka.ru>
3. Баженов С.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности // Науковедение. 2015. №4 (29). с.4 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru>
4. Басенко В.П. Организационное поведение // Басенко В.П., Жуков Б.М., Романов А.А. / Издательство - Торговая компания, Дашков и К. - 2011. С.232 - 233.
5. Чмирева Е.В. Построение системы оплаты труда торгового персонала // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2015. №10 - 11 - 2 (53). URL: <http://cyberleninka.ru>

---

<sup>7</sup> Чмирева Е.В. Построение системы оплаты труда торгового персонала // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2015. №10 - 11 - 2 (53). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/postroenie-sistemy-oplaty-truda-torgovogo-personala>

<sup>8</sup> Зотова Н.А., Рабцевич А.А. Различия подходов к стимулированию труда в России и США // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2015/02/9968>

6. Зотова Н.А., Рабцевич А.А. Различия подходов к стимулированию труда в России и США // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2015/02/9968>

© Холодова М.А., Гладкова А.А., 2016

**Шестов А.В.,**

Доцент кафедры «Менеджмента»,

Кандидат экономических наук,

ФБГОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (ПКУ),

г. Москва, Российская Федерация

## **ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОЖАНОЙ ОБУВИ**

Розничные торговые предприятия завершают процесс доведения товаров от производителя до потребителя и осуществляют непосредственное обслуживание потребителей, которое включает комплекс торговых и дополнительных услуг[6]. Развитие торговли на современном этапе характеризуется широким внедрением достижений научно - технического прогресса, использование которых служит основой для дальнейшего совершенствования и расширения сети магазинов, позволяющих применять передовую технологию транспортировки, хранения, продажи товаров[1]. Значительное увеличение продажи товаров, расширение ассортимента, поток документальной информации требуют широкого использования в торговле современной техники и перехода к автоматизированным системам управления[2].

Торгово - технологический процесс в магазине состоит из двух частей – торговой и технологической. Эти части, в свою очередь делятся на отдельные операции, целью которых является сохранение потребительских свойств товаров, их товарного вида и доведение до конечных потребителей с наименьшими затратами при высоком уровне обслуживания[5].

В соответствии с Законом Российской Федерации "О защите прав потребителей" разработаны Правила продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации. Правила продажи отдельных видов товаров регулируют отношения между покупателями и продавцами при продаже отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров[9].

При продаже товаров продавец доводит до сведения покупателя информацию о подтверждении соответствия товаров установленным требованиям путем маркировки

товаров в установленном порядке знаком соответствия и ознакомления потребителя по его требованию с одним из следующих документов[8]:

- сертификат или декларация о соответствии;
- копия сертификата, заверенная держателем подлинника сертификата, нотариусом или органом по сертификации товаров, выдавшим сертификат;
- товарно - сопроводительные документы, оформленные изготовителем или поставщиком (продавцом) и содержащие по каждому наименованию товара сведения о подтверждении его соответствия установленным требованиям (номер сертификата соответствия, срок его действия, орган, выдавший сертификат, или регистрационный номер декларации о соответствии, срок ее действия, наименование изготовителя или поставщика (продавца), принявшего декларацию, и орган, ее зарегистрировавший). Эти документы должны быть заверены подписью и печатью изготовителя (поставщика, продавца) с указанием его адреса и телефона.

Информация о товаре, его изготовителе и продавце должна доводиться до сведения покупателя способами, установленными федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, обязательными требованиями стандартов, а если указанными актами они не определены, то способами, принятыми для отдельных видов товаров[13].

Сроки удовлетворения продавцом требований покупателя, а также ответственность за нарушение этих сроков определяются в соответствии с Законом Российской Федерации "О защите прав потребителей". Покупатель вправе предъявить указанные в пункте 27 настоящих Правил требования в отношении недостатков товара, если они обнаружены в течение гарантийного срока или срока годности.

Развитие рыночных отношений в нашей стране привело к появлению на товарном рынке обуви не только традиционно известных предприятий, но и многочисленных зарубежных фирм и мелких отечественных производителей [3,14]. В связи с этим проблема формирования ассортимента обуви предприятием торговли с учетом ее конкурентоспособности выходит на одно из центральных мест[15]. Специалисты по маркетингу сходятся во мнении, что потребители отдают свои главные предпочтения качеству продукции. Мониторинг рынка подтверждает устойчивые традиции спроса на качественные товары[12].

Если не будет обеспечено качество изделия, то ни какое количество не поправит ситуации. Нужно будет либо согласиться с очевидным (для профессионалов) обманом потребителя. Либо поступиться профессиональной компетенцией и сознательно пойти на понижение требований качества, допустив на рынок некачественный по существу товар[7]. Однако, что же касается ассортимента, то его зависимость от требований качества продукции относительно условна и опосредована[4]. В процессе формирования ассортимента на каждом торговом предприятии осуществляется набор товаров по различным признакам. При этом учитывается действие многих факторов, основными из которых являются[10]:

- тип и размер предприятия;
- техническая оснащенность торгового предприятия;
- условия товарного снабжения;
- численность обслуживаемого предприятием населения;

- место расположение предприятия по отношению к другим торговым предприятиям;
- транспортные связи между населенными пунктами и другие специфические факторы, которые оказывают влияние на процесс формирования ассортимента товаров в каждой конкретной фирме.

Обувь относится к товарам, зависимым от национальных и исторических особенностей. Можно рекомендовать для реализации на рынке обувь, не учитывающую специфику географического, климатического и национального менталитета? Допустить такие изделия на рынок можно, но исключительно в ограниченном количестве. Для разнообразия и расширения возможностей выбора потребителя [11].

Формирование ассортимента обувного предприятия также должно опираться на репрезентативную информацию о сложившихся требованиях и предпочтениях покупателей и их возможной динамики. Известны различные методы выявления и фиксации мнений потребителей, но наиболее приемлемым и достоверным является социологический опрос. Например, по результатам опроса студентов ФБГОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (ПКУ) в настоящее время:

- в повседневной носке большая доля студентов используют обувь спортивную или спортивного типа (86 % студентов - юношей);
- студенты не доверяют отечественной обувной промышленности, ни один респондент не покупает исключительно отечественную обувь, а 20 % юношей покупают исключительно импортную обувь;
- студентов отличает активная приверженность моде;
- 90 % юношей придают большое значение фактуре материала верха в нарядной и повседневной обуви. Бесспорным лидером является натуральная поверхность кожи;
- юноши - студенты считают, что толщина подошвы мало зависит от моды;
- подавляющее число респондентов предпочитают иметь обувь немаркого черного цвета, нарядную обувь 60 - 70 % опрошиваемые хотели бы иметь тоже черного цвета, лишь в летней обуви 60 % респондентов связывают цветовое решение модели с требованиями моды[10].

По результатам опроса студентов ФБГОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (ПКУ), было установлено, какое количество пар обуви ежегодно приобретает студентами. По полученным данным:

- более трети опрошенных, приобретают 2 - 3 пары обуви в год (22 % и 16 % соответственно). Эту группу можно назвать наиболее многочисленной;
- вторая по численности группа – люди, приобретающие в год более 3 пар, чуть менее четверти респондентов (4 пары – 9 % , 5 пар – 4 % , более 6 пар – 10 % );
- приблизительно равны доли россиян, купивших за последний год 1 пару (13 % );
- вообще не покупавших (15 % );
- 11 % опрошенных затруднились ответить.

Результаты опросов могут использоваться предприятиями торговли при формировании ассортимента обуви.

Изменения, происходящие в последние годы в экономике страны, затрагивают и обувную промышленность. Глубокое и всестороннее изучение конкретной ситуации на рынке современного товара и перспектив его изменения являются одной из важнейших

предпосылок для развития производства кожаной обуви и повышения его эффективности. В последнее время в продаже стало появляться много новых, модных моделей кожаной обуви, как отечественного, так и импортного производства, поэтому стали более полно удовлетворяться возросшие требования населения на многие виды кожаной обуви. В связи с чем возникла необходимость обеспечения полноты ассортимента кожаной обуви, улучшения качества и внешней отделки, создания условий, при которых покупатель имел бы возможность без лишних затрат времени приобрести изделия нужного размера и модели.

### Список использованной литературы

1. Научно - техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст] : Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва:[б.и.], 2014. - 446 с.
2. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Мамедов Ф.А., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2015
3. Шестов А.В. [Текст]: Монография. / Технологии получения обувной кожи с применением ННТП обработки и специальных изделий на ее основе для нефтехимического комплекса. – Казань: Издво КНИТУ, 2016. – 267 с.
4. Шестов А.В. Получение кожевенных материалов с улучшенными защитными и физико - механическими характеристиками. Вестник Казанского технологического университета. 2015. Т. 18. № 14. С. 137 - 139.
5. Шестов А.В. Тенденции и развитие российского рынка специальной обуви за 2014 г. / РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2015. № 2. С. 104 - 109
6. Шестов А.В. Анализ конкурентоспособности продукции российской обувной фабрики. / РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2015. № 1. С. 108 - 113.
7. Шестов А.В. Компьютерное проектирование и инновационные технологии изготовления кожаной обуви из нетрадиционных видов сырья. [Текст]: Монография – Курск: АНО «Инноватика», 2016
8. Шестов А.В. Методологические подходы формирования ассортимента и конкурентоспособности кожаной обуви [Текст]: Монография – Курск: изд.во Юго - Зап.гос.университет, 2015
9. Шестов А.В. Методология оценки потребительских свойств и показателей качества ассортимента кожаной обуви. [Текст]: Монография– Курск: ЗАО «Университетская книга», 2015
10. Шестов А.В. Совершенствование производственного менеджмента кожевенных заводов обувной промышленности РФ. [Текст]: Монография– Курск: ОАО «Леброн», 2014
11. Шестов А.В. Современные тенденции развития отраслей легкой промышленности: региональный, стратегический, инновационный аспект. [Текст]: / Филатов В.В., Шестов А.В. // Монография– Курск: ООО «Инновационные технологии», 2013

12. Шестов А.В. Характеристика состояния российского рынка обуви. / РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014. № 3. С. 100 - 103.

13. Шестов А.В. Повышение эффективности производства на предприятиях легкой промышленности (на примере обувного производства). / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 2002

14. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Симонова В.А., Медведев В.М., Фадеев А.С., Шестов А.В. Современные тенденции рынка товарных знаков // Интернетжурнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №1 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/94EVN115.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/94EVN115

15. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кобулов Б.А. Организационно экономические подходы к повышению конкурентоспособности хозяйственной деятельности предприятия // Интернет - журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №2 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/48EVN315.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/48EVN315

© Шестов А.В., 2016

**Шитова А.М.,**

студент - магистрант 2 курса  
факультета «Налоги и налогообложение»

КубГАУ,

г. Краснодар, Российская Федерация

## **НАЛОГОВЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ РИСК – МЕНЕДЖМЕНТА**

В настоящее время НК РФ и иные законодательные акты не раскрывают содержание термина «налоговый риск». Вместе с тем этот термин широко используется в целом ряде нормативных документов и публикаций в области налогообложения. Актуальность исследования налоговых рисков и способов их снижения, контроля определяется тем, что они относятся к числу новых реалий, присущих современной налоговой системе и их роль возрастает по мере развития рыночных отношений и усиления налогового администрирования со стороны государства.

Налоговые риски могут рассматриваться не только как финансовая категория, так как они имеют денежное выражение и влекут материальный ущерб, но и как правовая категория. Возникновение налоговых рисков обусловлено наличием определенной модели взаимоотношений между всеми участниками налоговых правоотношений (налогоплательщиком, налоговым агентом и государством) и различной направленностью интересов в сфере налогообложения каждого из них. С этой точки зрения факторами возникновения налоговых рисков могут быть как решения налогоплательщика, так и решения государства, а негативные последствия их осуществления имеют финансово - правовой характер.

Налоговые риски государства возникают при принятии решений в сфере налогообложения как при осуществлении законотворческой деятельности по

формированию системы налогов и сборов; определению прав, обязанностей и ответственности всех участников налоговых правоотношений; заключении международных соглашений в сфере налогообложения, так и при осуществлении контроля соблюдения налогового законодательства.

Налоговые риски налогоплательщика возникают в момент принятия им управленческого решения.

Налоговые риски – это один из видов финансовых рисков. Это позволяет рассматривать классификацию финансовых рисков, связанных с ведением предпринимательской деятельности, в качестве основы для построения классификации налоговых рисков.

Классификация налоговых рисков налогоплательщика:

<b>Классификационный признак</b>	<b>Виды налоговых рисков</b>
По уровню вероятности реализации	Высокий налоговый риск Средний налоговый риск Низкий налоговый риск
В зависимости от участия «человеческого» фактора	Объективный налоговый риск, несвязанный с действиями менеджмента Субъективный налоговый риск, связанный с действиями менеджмента
По носителям	Налоговые риски государства Налоговые риски налогоплательщика
По характеру последствий	Риски доначисления налогов Риски неэффективного налогообложения
По привлечению различных источников для управления рисками	Риски, управляемые за счет внутренних источников Риски, управляемые путем привлечения внешних источников Риски, управляемые комбинированным способом

Налоговые риски государства проявляются в а) недополучении доходов от налоговых поступлений в бюджет; б) сокращении в стратегическом периоде количества налогоплательщиков и объемов налоговых платежей в результате «свертывания» предпринимательской деятельности; в) расширении сферы «теневого» бизнеса с соответствующими социально - экономическими последствиями; г) снижении эффективности национальной налоговой системы и стремлении отечественных налогоплательщиков осуществлять деятельность в государствах с более благоприятным налоговым климатом и т.д.

Управление налоговыми рисками можно определить как процесс, направленный на выявление, качественную и количественную оценку налоговых рисков и разработку мер по их нейтрализации, устранению или снижению.

Риски налогового контроля во многом зависят от степени активности индивидуальных предпринимателей и организаций в отношении сокращения и минимизации налогов. У

добросовестного налогоплательщика риск налогового контроля совершенно невелик и сводится лишь к вероятности непреднамеренного выявления налоговыми органами случайных ошибок налогового учета. У налогоплательщика, который предпринимает активные действия по минимизации налогов, эти риски существенно возрастают.

Основой выявления налоговых рисков самим налогоплательщиком является формирование четкого представления о позиции налоговых органов в отношении признаков высоких налоговых рисков.

ФНС России определены критерии налоговых рисков для оценки налогоплательщиками своей предпринимательской деятельности с целью выявления возможных ошибок и неточностей в исчислении налогов и сборов.

Налоговыми органами РФ в ходе реализации своих функций выделяют такие виды налоговых рисков организаций как: «низкая налоговая нагрузка», «миграция налогоплательщика», «фирмы - однодневки», «массовый - руководитель», «массовый адрес регистрации», «уровень налоговой нагрузки», «среднесписочная численность работников» и другие. На основании данных, полученных в 4 квартале 2015 года от территориальных налоговых органов Краснодарского края, критерию риска «фирма - однодневка» соответствует 3100 организаций. Также критерию риска «массовый - руководитель» соответствует около 2000 организаций, «массовый адрес регистрации» - 1500 организаций.

В целях оценки эффективности результатов проведенного налогового контроля территориальными налоговыми органами Краснодарского края предлагается рассмотреть динамику доначислений на 1 результативную проверку.

Эффективность камеральных налоговых проверок									
Инспекции	Код НО	Доначислено по результатам КНП		Количество результатов проверок КНП		Доначислено на 1 результативную проверку			
		2014 год	2015 год	2014 год	2015 год	2014 год	2015 год	Отклонение	Прирост (снижение)
МРИ по КП по Краснодарскому краю	2307	162634	7898	14	10	11616,7	789,8	-10826,9	-93,2%
МРИ №12	2371	162796	967	1	931	3,6	174,9	171,3	4758,3%
МРИ №8	2367	169217	208144	2412	2429	70,2	85,7	15,5	22,1%
Темрюкский район	2352	11092779	322	2136	1518	43,4	72,7	29,3	67,5%



г.Новороссийск	231 5	203 116	175 790	3 659	3 768	55, 5	46,7	<b>-8,8</b>	-15,9 %
МРИ №11	237 0	76 201	76 447	3 158	2 727	24, 1	28,0	<b>3,9</b>	16,2 %
МРИ №7	236 6	223 206	124 418	7 475	5 915	29, 9	21,0	<b>-8,9</b>	-29,8 %
МРИ №4	236 3	19 318	20 139	1 513	1 044	12, 8	19,3	<b>6,5</b>	50,8 %
<b>УФНС России по КК</b>	<b>230 0</b>	<b>1 802 284</b>	<b>1 407 859</b>	<b>79 800</b>	<b>73 665</b>	<b>22, 6</b>	<b>19,1</b>	<b>-3,5</b>	<b>-15,5 %</b>
Курганински й район	233 9	14 628	15 696	840	856	17, 4	18,3	<b>0,9</b>	5,2 %
ИФНС №2 по г.Краснодару	231 0	57 096	48 202	3 303	2 815	17, 3	17,1	<b>-0,2</b>	-1,2 %
Крымский район	233 7	24 335	21 357	1 543	1 427	15, 8	15,0	<b>-0,8</b>	-5,1 %
МРИ №2	236 1	24 816	35 507	2 608	2 561	2 9,5	13,9	<b>4,4</b>	46,3 %
к. Анапа	230 1	60 682	31 845	3 698	2 438	16, 4	13,1	<b>-3,3</b>	-20,1 %
МРИ №3	236 2	4 774	17 160	920	338	1 5,2	12,8	<b>7,6</b>	146,2 %
Северский район	234 8	61 096	15 176	1 284	1 345	47, 6	11,3	<b>-36,3</b>	-76,3 %
ИФНС №1 по г.Краснодару	230 8	37 154	48 089	3 775	4 238	9,8	11,3	<b>1,5</b>	15,3 %
ИФНС №3 по г.Краснодару	230 9	28 748	33 885	2 659	3 020	10, 8	11,2	<b>0,4</b>	3,7 %
МРИ №5	236 4	26 423	18 441	1 852	1 767	14, 3	10,4	<b>-3,9</b>	-27,3 %
МРИ №6	236 5	19 884	31 980	3 413	3 246	5,8	9,9	<b>4,1</b>	70,7 %
ИФНС №4 по г.Краснодару	231 1	163 055	54 869	4 491	5 685	36, 3	9,7	<b>-26,6</b>	-73,3 %
МРИ №1	236 0	15 063	19 574	2 942	2 287	2 5,1	8,6	<b>3,5</b>	68,6 %
МРИ №14	237 3	21 717	32 427	3 222	4 001	6,7	8,1	<b>1,4</b>	20,9 %
МРИ №10	236 9	20 174	20 210	2 601	2 751	7,8	7,3	<b>-0,5</b>	-6,4 %
МРИ №13	237 2	57 401	22 519	4 759	3 781	12, 1	6,0	<b>-6,1</b>	-50,4 %
Абинский	232	5 698	2 931	958	527	5,9	5,6	<b>-0,3</b>	-5,1 %

район	3								
ИФНС №5 по г.Краснодару	231 2	87 142	21 670	4 007	3 889	21, 7	5,6	<b>- 16,1</b>	- 74,2 %
МРИ №15	237 4	66 380	8 500	2 557	1 791	26, 0	4,7	<b>- 21,3</b>	- 81,9 %
г.Геленджик	230 4	35 366	7 332	1 477	1 606	23, 9	4,6	<b>- 19,3</b>	- 80,8 %
МРИ №9	236 8	17 060	14 535	4 557	3 954	3,7	3,7	<b>0,0</b>	0,0 %

Анализируя вышеуказанные данные видно, что в ряде территориальных налоговых органов Краснодарского края наблюдается снижение количества результативных проверок. Более того, следует отметить, что в большинстве налоговых органов в 2015 году в сравнении с 2014 годом отсутствует значительная положительная динамика доначисленных сумм налогов на 1 результативную проверку.

Так, в целом по Краснодарскому краю наблюдается снижение результативности на 15,5 % или 3,5 тыс. руб. на 1 проверку. Исключением являются налоговые органы с высоким уровнем роста. Межрайонной ИФНС России № 12 по Краснодарскому краю при условии снижения количества результативных проверок достигнут роста доначисленных сумм налога на 171,3 т.р. или в 4,7 раза. Аналогично, ИФНС России по Темрюкскому району достигнут рост на 29,3 т.р. или на 67,5 %.

Данные результаты говорят о необходимости улучшения качества проводимых контрольных мероприятий при условии снижения количества камеральных налоговых проверок.

Основными прямыми последствиями налоговых рисков налогоплательщиков выступают дополнительно начисленные суммы налоговых платежей, штрафные санкции и пени, вызывающие рост налоговой нагрузки, ухудшение деловой репутации и отказа ряда контрагентов от партнерских отношений. При этом всегда снижается имущественный потенциал, объем финансовых ресурсов и эффективность финансово - хозяйственной деятельности организации, а в ряде случаев она становится банкротом.

В литературе и рекомендациях, имеющих консультационный характер, часто налоговые риски рассматриваются в «привязке» к отдельным налогам (например, налоговые риски НДС), отдельным видам договоров (налоговые риски договора на рекламу) или хозяйственных операций (например, факторинга). Безусловно, каждый из налогов, введенных в действие на территории РФ, имеет свою систему рисков, а отдельные договоры (операции) привлекают большее внимание представителей налоговых органов в сравнении с другими.

В целях снижения налоговых рисков государства и в целях увеличения доходов бюджета любого уровня налоговой системой РФ предусмотрены различные способы налогового контроля. Налоговые проверки являются самой важной формой налогового контроля, дисциплинирующей налогоплательщиков и тем самым снижающих налоговые риски сторон.

Налоговые проверки подразделяются на камеральные и выездные. В рамках налогового контроля камеральная проверка проводится только по тому налогу, по которому представлена налоговая декларация. Камеральная проверка не может быть назначена по истечении 3 месяцев со дня представления декларации в налоговый орган. При выездной

проверке налоговым контролем охватываются все налоги, которые налогоплательщик обязан уплачивать в зависимости от выбранной формы налогообложения.

Новая форма налогового контроля, введенная с 1 января 2015 года — налоговый мониторинг. Соответствующие изменения внесены в часть 1 НК РФ Федеральным законом от 04.11.2014 № 348 - ФЗ.

В рамках мониторинга налоговые органы контролируют правильность исчисления и своевременность уплаты налогов в режиме реального времени. По желанию налогоплательщика это происходит посредством представления налоговым органам (п. 6 ст. 105.26 НК РФ) необходимых документов (информации) в электронной форме, или доступа к информационным системам, в которых содержатся указанные документы (информация).

Мониторинг осуществляется на добровольной основе – по заявлению организации и принятого по нему решения налогового органа (п. п. 2, 3 ст. 105.26 НК РФ).

Однако воспользоваться таким правом могут только крупнейшие налогоплательщики. В налоговый орган с соответствующим заявлением вправе обратиться организации при одновременной совокупности условий предусмотренных п. 3 ст. 105.26 НК РФ.

В целях снижения налоговых рисков и повышения результатов налогового контроля с 2015 года введены следующие изменения:

1. Налогоплательщики, представляющие налоговую отчетность в электронном виде, должны так же по средствам электронной связи уведомить инспекцию о получении от нее требований, выслать квитанцию о получении. Иначе налоговая инспекция может заблокировать расчетный счет организации (письмо ФНС России от 17.02.2014 № ЕД - 4 - 2 / 2553);

2. В течение 3 лет инспекция может приостановить расчеты в банках, если организацией или ИП не будет предоставлена налоговая отчетность (пп. 1 п. 3 ст. 76 НК);

3. При установлении несоответствий при проверке деклараций по НДС в рамках налогового контроля налоговые органы вправе истребовать любые документы по облагаемым операциям, а также проводить осмотр территории и помещений организации;

4. Если гражданин, имея в собственности различные объекты имущества, не получает извещения об уплате налогов, он должен по собственной инициативе сообщить об этом в инспекцию для целей налогового контроля (п. 2.1 ст. 23 НК РФ);

5. Налоговый контроль теперь охватывает и сбор такой информации, как факты заключения и расторжения браков, а также случаи установления и прекращения опеки (абз. 1 п. 3 ст. 85 НК РФ).

© Шитова А.М., 2016

**Шитова А.М.**, студент - магистрант 2 курса  
факультета «Налоги и налогообложение» КубГАУ,  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ**

Кардинальные изменения в законодательстве о налогах и сборах в целях снижения налоговых рисков государства и налогоплательщиков, вступили в силу с 01.01.2015.

Так, с 1 января 2015 года были введены новые правила представления налоговой отчетности по НДС. Приказом ФНС России от 29.10.2014 № ММВ - 7 - 3 / 558@

утверждена форма налоговой декларации по НДС, порядок ее заполнения и формат представления в электронной форме.

В соответствии с пунктом 3 статьи 80 и пунктом 5 статьи 174 НК РФ, декларация по НДС представляется в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи (далее – ТКС) через оператора электронного документооборота (далее – оператор ЭДО).

Согласно пункту 5.1 статьи 174 НК в налоговую декларацию по НДС подлежат включению сведения, указанные в книге покупок и книге продаж налогоплательщика.

Таким образом, новые декларации по НДС содержат сведения, которые ранее истребовались налоговыми органами в ходе налоговых проверок. Представление указанной информации, поступающей от налогоплательщиков в налоговые органы в электронном виде, практически исключает ручные процедуры анализа и контроля.

Необходимо отметить, что электронный документооборот во многом способствует очищению информационных потоков. В целях совершенствования налоговых проверок с учетом внесенных изменений ФНС России предусмотрено несколько этапов налогового контроля. Информация из всей поступающей налоговой отчетности по НДС аккумулируется в центральной базе данных ФНС России. После чего она проходит через несколько фильтров контроля.

Все принятые изменения позволили создать автоматизированный инструмент камерального контроля по сопоставлению покупок и продаж всех плательщиков НДС, способствующий выявлению и пресечению нарушений налогового законодательства в части исчисления налога.

Так, автоматизированная система контроля НДС - 2 предназначена для контроля и упрощения обмена данными между налоговыми органами и налогоплательщиками, представляющими налоговые декларации по НДС и в настоящее время уже активно применяется территориальными органами ФНС в Краснодарском крае, в том числе, при сопоставлении всех данных по счетам – фактурам, содержащимся в разделах 8,9 деклараций по НДС.

По результатам декларационной кампании в адрес налоговых органов Краснодарского края налогоплательщиками представлено более 150 тысяч налоговых деклараций по НДС за 2015 года.

Новая система контроля по НДС ориентирована на плательщиков, злоупотребляющих налоговым правом, а также на повышение налоговой дисциплины плательщиков, формирование сознания неизбежного контроля, при котором соблюдение закона создаст минимальные риски.

Новый метод контроля позволяет качественно и оперативно анализировать наличие налоговых рисков у всех участников схемы движения товарных потоков и формировать объективное мнение о ситуации с НДС любого налогоплательщика с учетом его участия в качестве звена в цепочке взаимоотношений сторон.

Система постоянно развивается и позволит налоговым органам видеть всю цепочку прохождения товаров от производителя по конечного покупателя.

В стратегии развития камерального контроля предусмотрен этап «Система формирования добросовестной среды администрирования», который включает в себя:

- Формирование чистых данных в декларациях налогоплательщиков;
- Формирование условий для контрольной работы с недобросовестными налогоплательщиками;
- Отказ налогоплательщиков от незаконных схем уклонения от налогообложения;
- Реинжиниринг налоговых комиссий;
- Дискредитация операторов схем незаконной налоговой оптимизации.

Кроме того, в скором времени планируется максимально автоматизировать работу камерального блока, а том числе путем автоблокировки счетов, внедрения пользовательских заданий, автозапросов банковских выписок и т.д.

Совершенствование возможностей АСК НДС - 2 естественно влияет на изменение вектора контрольной работы, в сторону ее активизации, очищения базы от «технических» разрывов, точечной работы с проблемными выгодоприобретателями, побуждения их для изменения «схемы» бизнеса и соответственно повышения налоговой нагрузки.

Особое значение в управлении налоговыми рисками занимает их мониторинг, осуществление которого предполагает сбор и анализ максимально полной информации, характеризующей актуальные изменения законодательства, динамику налоговых рисков и позволяющей оценить эффективность управления ими.

Необходимо подчеркнуть, что наиболее рациональная позиция налогоплательщиков заключается в реализации взвешенного и осторожного подхода к налоговым рискам, проявлении профессионального консерватизма при принятии решений в отношении сделок, для которых характерно неоднозначное толкование действующего законодательства, а также в разработке комплексной системы решений, направленных на оптимизацию налоговой нагрузки в сочетании со снижением налоговых рисков.

© Шитова А.М., 2016

**Шунков К. В.**

студент 2 курса экономического факультета  
Новосибирский государственный университет экономики и управления  
г. Новосибирск, Российская Федерация

## **ДРАЙВЕРЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА**

Для современной России это понятие социального бизнеса является новым, суть которого состоит в объединении классического бизнеса ориентированного на прибыль и решение проблем социального характера, преследующего нематериальные, общественно значимые цели. В настоящее время государство не способно качественно выполнять свои социальные обязательства. Опыт зарубежных стран показал, что возможно объединение возможностей классического бизнеса и социальной сферы, такой альянс получил название социального предпринимательства.

До недавнего времени бизнес главной целью бизнеса было получение прибыли. В отличие от традиционного, социальный бизнес извлекает прибыль, решает проблемы общества и помогает ему функционировать более эффективно. Он принимает вызовы общества, комбинируя деловые ноу - хау со стремлением повысить качество жизни, и фокусируясь не на самом себе, а на окружающем мире [2, с.4.]. «Ценность социального предпринимательства как формы хозяйствования состоит в том, что такие предприятия создают как экономические, так и социальные выгоды, основываясь на принципах самофинансирования, финансовой и социальной устойчивости, инновационности используемых подходов» [5,с.136].

Пока социальное предпринимательство не получило широкого развития в России. По данным Агентства стратегических инициатив, на 2014 год социальным предпринимательством в России в той или иной форме занимается только около 1 % компаний, для сравнения в Европе этот показатель приближается к 25 %.

Государственная поддержка социального предпринимательства в России на законодательном и исполнительном уровнях фактически отсутствует. Не достаточно информации о социальном предпринимательстве. [1, с. 8].

Между тем, социальное предпринимательство способствует решению актуальных социальных проблем общества, что снижает уровень конфликтности в обществе и в целом благоприятно влияет на социальные риски. В статье [4, с.85] отмечается, что «Негативный социальный фон не способствует успеху проектов компаний. Результатом является не только напряженная социальная атмосфера, но и усложнение условий ведения бизнеса, когда производимые товары и услуги не находят сбыта из-за низких доходов большинства населения. Сложная социальная ситуация повышает риски инвестирования, что не только влияет на инвестиционную привлекательность регионов, но и удорожает стоимость финансовых ресурсов».

Поэтому важно создать систему стимуляторов развития социального бизнеса. Считаем, что первостепенное значение для развития социального бизнеса имеет государственная поддержка. В законодательстве РФ отсутствует отдельный общеправовой раздел о социальном предпринимательстве, нет достаточной законодательной базы, которая была бы в состоянии урегулировать все вопросы социального предпринимательства, упростить создание и снизить налоговое бремя для социальных предпринимателей. Практически полное отсутствие законодательной поддержки социального предпринимательства затрудняет его распространение.

Чтобы получить льготы по налогообложению, российские социальные предприниматели обычно используют различные формы некоммерческих организаций (НКО). Если дать спокойно развиваться социальному бизнесу, ключевые экономические проблемы можно будет решить гораздо быстрее.

На федеральном и региональном уровнях отмечаются попытки поддержки социального предпринимательства, в целом оно финансируется недостаточно и в очень узкой области, не охватывая всё многообразие этого явления. В сентябре 2013 года Комитет Совета Федерации по социальной политике подготовил поправки ко второму чтению законопроекта «Об основах социального обслуживания населения в РФ», вводящие в федеральное законодательство термины «социальный предприниматель» и «социальное предпринимательство», однако они не были приняты.

Эксперты считают, что сегодня необходимо сформулировать и предложить региональным органам власти конкретные методики, типовые схемы привлечения социальных предпринимателей к массовому оказанию социальных услуг. Вице - президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» Николай Николаев отмечает, что: «... пришло понимание, что поддержка социального предпринимательства может быть не только финансовой. Для создания социальных благ требуется еще и знание, и опыт, и помощь властей. Сейчас все больше развиваются нефинансовые программы поддержки социального бизнеса. Социальное

предпринимательство является очень важной составляющей социального инжиниринга в России» [6, с. 15].

Важным условием развития социального бизнеса является информационная поддержка. О социальном предпринимательстве знают немногие, и для успешного развития такого вида деятельности нужно дать доступную и грамотную информацию населению, в первую очередь людям, которые хотят связать свою жизнь с бизнесом. Осведомленность населения рождает массовый спрос на продукцию и услуги социальных предпринимателей.

Очень важно для становления и развития социального предпринимательства обучение передовым методам и методикам менеджмента. Об этом отмечает в своей статье Наиханова М.В. [8].

Существует тенденция, что социальное предпринимательство в ближайшие несколько лет будет расти как количественно (число предприятий, объемы производства и выручки), так и качественно, охватывая все новые сектора, что вполне соответствует общему направлению на структурную перестройку экономики. Кроме того, у социального бизнеса в регионах есть еще одна немаловажная миссия — формировать новый, позитивный образ предпринимателя в глазах местных сообществ, создавать «моду» на созидательную деятельность и активную гражданскую позицию. [3]

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

1. Гришина Я.С. Социальное предпринимательство как инновационно - правовая основа обеспечений имущественных потребностей // Вестник нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского — № 3 - 2 / 2013. с. 88
2. ДжиллКикал, Томас Лайонс. Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше = UnderstandingEntrepreneurship. The Relentless Pursuit of Mission in an Ever Changing World. — М.: АльпинаПаблишер, 2014. — с. 304
3. Зверева Н. Социальному предпринимательству быть / Н. Зайцева // Новый бизнес: социальное предпринимательство [Электронный документ] Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/socialnoe-predprinimatelstvo-kak-katalizator.html> (дата обращения 18.03.2016)
4. Камзабаева М.С. Социальная ответственность бизнеса при реализации крупных инфраструктурных объектов. Проблемы теории и практики управления. 2015. № 8. С. 85 - 92.
5. Камзабаева М.С. Особенности бизнес - модели социального предпринимательства // - Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2011. - № 4. - С. 136 - 139.
6. Ковалев В.Н. Корпоративная культура как фактор развития социальной сферы российского общества // Социальная политика и социология. – 2008. - № 5. с. 26
7. КрейгДарден - Филлипс. Ваш шанс изменить мир. Практическое пособие по социальному предпринимательству. Craig Dearden - Phillips, «Your Chance to Change the World. The No - fibbing Guide to Social Entrepreneurship», «АльпинаПаблишер», М. 2012. с. 280
8. Намханова М.В. Совершенствование стратегического управления на основе принципов HOSHIN - планирования Сибирская финансовая школа. 2006. № 1 (34). С. 30 - 34.

© Шунков К. В., 2016

## К ВОПРОСУ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Большую роль для хозяйствующего субъекта играет оценка инвестиционной привлекательности, поскольку потенциальные инвесторы уделяют огромное внимание данной характеристике предприятия.

Для определения наибольшей эффективности инвестиционного решения используется термин «инвестиционная привлекательность» предприятия, который зачастую употребляют для оценки целесообразности вложений в тот или иной объект, выбора альтернативных вариантов и определения эффективности размещения ресурсов [4]. Оценка привлекательности организации также предполагает проведение финансового анализа их деятельности. В современной экономической литературе нет как таковой четкости в определении понятия инвестиционной привлекательности и четкой системы ее оценки.

Многие специалисты приравнивают инвестиционную привлекательность организации к оценке эффективности инвестиционных проектов. Одни считают, что инвестиционная привлекательность предприятия - это сформулированная совокупность характеристик как производственной, так и коммерческой, финансовой и управленческой деятельности, так же особенностей какого - либо инвестиционного климата, по итогам которого свидетельствуют о целесообразности и необходимости осуществления вложений в него.

С точки зрения других, инвестиционная привлекательность предприятия – это целесообразное инвестирование в него свободных денежных средств [2]. Стоит отметить, что определение инвестиционной привлекательности напрямую направлено на формирование объективной информации для принятия инвестиционного решения.

Таким образом, инвестиционная привлекательность предприятия включает в себя следующие составляющие.

1. Общая характеристика технической базы предприятия: характер технологии; наличие современного оборудования, складского хозяйства, собственного транспорта; географическое положение, приближенность к транспортным коммуникациям.

2. Организационная структура предприятия. Крупные организации, которые специализируются на производстве сложных, чаще всего трудоемких видов продукции, состоят, как правило, из десятков лабораторий, отделов и цехов, для координации деятельности которых создается определенная иерархическая структура управления.

3. Производственная мощность, характеризующая работу основных фондов в условиях, когда можно полностью использовать потенциальные возможности, заложенные в средствах труда.

4. Место предприятия в отрасли, уровень его монопольности.

5. Номенклатура выпускаемой продукции.

Первоочередной задачей, выполнение которой предопределяет успех в этой совсем не простой борьбе конкурентов, является максимальное качественное повышение инвестиционной привлекательности [1].



Первым шагом решения данной задачи является выявление необходимых параметров уже существующего уровня привлекательности объекта. Другими словами, существует необходимость качественной и квалифицированной оценки многоуровневой привлекательности, а точнее: межотраслевой, внутригосударственной, секторной, международной, внутриотраслевой, конкретного предприятия [3]. Основными целями оценки инвестиционной привлекательности являются:

определение текущего состояния предприятия и выявление перспектив его развития;

разработка мер по существенному повышению привлекательности хозяйствующего субъекта;

– применение комплексного подхода для получения положительного эффекта от освоения привлеченного капитала.

Завершающим этапом в процессе изучения инвестиционного рынка будет качественный анализ и объективная оценка инвестиционной привлекательности для отдельно взятых компаний и фирм, рассматриваемых как потенциальные объекты вложения.

В заключении можно сказать, что инвестиционная привлекательность предприятия характеризуется прежде всего исходным состоянием, его дальнейшим развитием, перспективами доходности и роста. Уровень привлекательности хозяйствующего субъекта является определяющим для инвесторов, поскольку позволяет свести риск вложений к минимуму.

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

1. Zaharova E., Prohorova V. Modeling of sustainable development of the region on the basis of cognitive analysis // Asian Social Science. - 2015. - Т. 11. - № 7. - P. 362 - 370.

2. Гладылин В.А. Этапы инвестиционной привлекательности региона, как факторы развития территории // Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. - Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. - 2016. - С. 39 - 41.

3. Коломыц О.Н. Инвестиционный климат страны и ее регионов на современном этапе: сущность и критерии оценки // Известия Сочинского государственного университета. - №2. – 2011. – С.64 - 67

4. Коломыц О.Н., Урманов Д.В. К вопросу об управлении инвестиционным потенциалом региона в современных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. - №9(131). – С.21 - 23.

© Щикинова В.А., 2016

**Ятманова А.А.,**

магистрантка 1 курса, факультета управления и права,

ФГБОУ ВПО «ПГТУ»,

г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

## **ОПТИМИЗАЦИЯ И ОЦЕНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ МУЧНЫХ И ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ**

Основной проблемой на предприятиях пищевой промышленности является необходимость стабилизации технологического процесса. Именно эта технологическая задача определяет ход дальнейшей работы производства и его цехов. Оптимизируя затраты

на производство и сырье, производитель в значительной мере экономит ресурсы, которые направлены на улучшение и стабилизацию вкусовых свойств производимой продукции.

На период до 2020 года Президентом РФ предусмотрено увеличение доли производства продуктов массового потребления, которые содержат в себе витаминный комплекс необходимый для нормального развития организма. Одними из основных компонентов входящих в состав хлебобулочных изделий относят: пищевые волокна (яблочный, свекольный, подсолнечный жмых), кожура цитрусовых.

Важный показатель технологических свойств муки является его газообразующая способность. Именно благодаря этому показателю можно определить качество мучного изделия. При приготовлении дрожжевого теста большое значение имеет его консистенция, которая обуславливает его качественные и технологические показатели. Благодаря добавлению в состав хлебобулочного изделия такого микроэлемента как йод, можно добиться улучшения здоровья человека за счет улучшения его обмена веществ.

Дефицит йода различной степени наблюдается практически у всех жителей нашей страны. К недостаткам мучных кондитерских изделий, занимающих все большее место в структуре питания населения, относятся низкая биологическая ценность, отсутствие незаменимых пищевых компонентов (витаминов, пищевых волокон и др.) при одновременно высокой калорийности. Переработка зерна пшеницы и ржи на муку сопровождается существенными потерями микронутриентов: витаминов, минеральных веществ, удаляемых вместе с оболочкой зерна. Максимальные потери витаминов отмечаются при выработке из зерна пшеницы муки высшего сорта, составляя для тиамина - 63 % , тишина - 78 % , витамина В6 - 70 % , фолиевой кислоты - 33 % . Хлебопродукты являются классическим, созданным природой источником витаминов группы В в питании человека. Содержание витаминов В1, В6, РР, Е и фолиевой кислоты в зерне пшеницы, ржи, других культурах сбалансировано в соответствии с потребностями человека, и 100 г зерна покрывают 20 - 30 % суточной потребности в каждом из этих витаминов.

Однако использование современных технологий переработки сырья приводит к значительному снижению содержания важнейших для организма микронутриентов. При повторной обработке большинство микроэлементов и витаминов вымывается из сырья. Основным и наиболее важным способом увеличения йода в организме остается потребление продуктов с высоким содержанием йода, или продуктов с искусственно добавленным йодовым составом.

Все это подчеркивает необходимость существенной коррекции химического состава хлебобулочных, мучных, кондитерских и кулинарных изделий. С технологической, физиологической и экономической точек зрения путей повышения пищевой ценности изделий, эффективным и целесообразным может быть использование для их обогащения дикорастущих плодов, ягод и продуктов их переработки, как возможных источников витаминов, биофлавоноидов, пектиновых веществ, макро - и микроэлементов. Применение их позволит не только повысить пищевую ценность продуктов, интенсифицировать технологические процессы производства, но и существенно расширить сырьевую базу для хлебопекарной, кондитерской промышленности и общественного питания.

Для того чтобы нивелировать отрицательное влияние несбалансированного состава и повысить микронутриентную плотность мучных изделий, необходимо осуществить

технологическую модификацию состава базовых изделий путем обогащения витаминами и минеральными веществами.

При обогащении пищевых продуктов микронутриентами важное значение имеет уровень их сохранности, который зависит от многих факторов, таких как:

1. Параметры технологического процесса;
2. Внесение микродобавок;
3. Наличие в продукте окислителей и восстановителей;
4. Влияние других компонентов в составе хлебобулочного изделия;
5. Влияние условия хранения.

Формирование органолептических свойств готового продукта является одним из важных моментов при разработке продукта из муки. При изучении физико - химических показателей учеными было выявлено, что при добавлении йода в состав хлебобулочного изделия было установлено, что формоустойчивость исследуемых образцов хлеба увеличились на 12,1 - 24,2 % по сравнению с контрольным образцом, удельный вес изделия увеличился на 1,2 - 2,9 %, пористость увеличилась на 2,1 – 6,7 % .

Исходя из полученных данных ученые выявили и разработали рецептуру, также были определены оптимальные технологические параметры производства хлебобулочных изделий, обогащенных органической формой йода в составе изделия.

#### **Список использованных источников**

1. Е.С. Смертина, Л.Н. Федякина, В.А. Лях, К. Ф. Зинатуллина, Пищевые ингредиенты // Оценка технологических рисков применения пектина из морской травы в качестве функционального ингредиента в хлебобулочных изделиях, Москва, №3 - 2015 г., 89 с.

© Ятманова А.А., 2016

**СОДЕРЖАНИЕ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

Гареева Г.С. TOURISM INDUSTRY IN RUSSIA: SUCCESS AND DIFFICULTIES	3
Евдокимова К. В. ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA, DEVELOPMENT TRENDS	5
Shiyanova A.S., Shcherbinina O. V. INNOVATIVE ACTIVITY IN STAVROPOL KRAI AND ITS IMPORTANCE AT THE PRESENT STAGE	6
Абросимова Т.Ф. СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТА ДОХОДОВ САНАТОРНО - КУРОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТСКО - РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА	9
Адаменко А.А., Евтых З.А. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	11
Анаева З.К., Асабаева Р.И., Базуркаева Ж.А. К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	14
Анаева З.К., Асабаева Р.И., Базуркаева Ж.А. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ	17
Анаева З.К., Базуркаева Ж.А., Асабаева Р.И. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	20
Байрамукова Ф.О. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА	24
Баранова Р.Р. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСКУРСИОННО - ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ: ПО СЛЕДАМ ПЕТРА I	26
Бегжанова С.Л. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО. МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ	29
Брицына Н.Н., Корогод И.Е., Холодова М.А. АНАЛИЗ СИТУАЦИИ В ОТРАСЛИ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА РФ	31
Чугунов В.И., Бутылина Е.П., Якунина О.С. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК: ДИНАМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	34

Вальд М.А. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ	41
Воробьев Н.Н. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТУРИСТСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	43
Галеева Р.Р. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА	46
Галицкова К. В. МОБИЛИЗАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	50
Гладилин В.А. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НЕОБХОДИМОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ТУРИСТСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА	53
Година О.В., Зиборова М.С., Осипян М.М. ИННОВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	55
Грешнова Т.М. ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ BIGDATA В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РФ	58
Григорьянц А.С. ОСОБЕННОСТИ PRIVATE BANKING В РОССИИ	59
Гусева И.И., Гаврилова Д.С. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА РФ И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ	64
Гусейнова А. М. МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС. МОДЕЛЬ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА. ЗАДАЧА МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА	67
Дамдинова Б.Т., Мигушова Т.О. СОЦИАЛЬНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА И РЕПУТАЦИИ КОМПАНИИ	70
Данилова К. В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ОАО «ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»	72
Двойнина Е.В., Орлова А.В. АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «МРСК – ЦЕНТРА»)	74
Дугушев Н.А., Блохина М.А. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ	81

Дюжева Е.Л., Пестерев М.С. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ ГРАЖДАН: ОЦЕНКИ, РИСКИ, ОЖИДАНИЯ	82
Кузнецова Н.В., Елина К.В. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПОСТОЯННЫХ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ	86
Ерастова К.О. ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ В 2015 - 2016 ГГ.	88
Еремина Н.В., Мещерякова А.И. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	90
Еремина Н.В., Алюшкина А.В. РАСЧЕТ ПОСОБИЯ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ	94
Еремина Н.В., Стригунова Ю.А. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ БУХГАЛТЕРОВ	97
Ефремова В.Д. ЗНАЧЕНИЕ СБЫТОВОЙ И ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	101
Жаворонок Т.Г., Шальнева В.В. РАЗРАБОТКА СБАЛАНСИРОВАННОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ	103
Неронова А.В., Захарян А.В. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ КОМЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РФ	105
Звягинцева А.А., Николайчук О.А. ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ РОСТА РИСКОВ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В БИЗНЕС – СРЕДЕ	109
Зевакин А.В. РОЛЬ НЕФТЕГАЗОВЫХ ФОНДОВ В БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЕ РФ	111
Зенкова Е.Е. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ТЕОРИЯХ Р. КАНТИЛЬОНА, К. МАРКСА, Т. ВЕБЛЕНА, Й. ШУМПЕТЕРА	115
Байрам У.Р., Зикиряев С. И. БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ: ОРГАНИЗАЦИОННО - УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ	122
Камилова Э.Р., Адиятуллина Н. Ф. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	125
Камилова Э.Р., Габдрахманова Ч.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	128

Камилова Э.Р., Габдрахманова Ч.Р. АУДИТ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	130
Трухановец В.А., Кобозева Е.М. САМОМЕНЕДЖМЕНТ В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ	132
Концевич Г.Е., Эшназаров Ш.Н. К ВОПРОСУ О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ «УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОМ» И «УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ»	134
Концевич Г.Е., Хапаева З.И., Зульфугаров О. Ш. оглы МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	135
Красковский В.А. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ПРИМЕРЕ БЮДЖЕТОВ ЕКАТЕРИНБУРГА И НОВОСИБИРСКА	137
Крисанкова К. А. АНАЛИЗ АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА НА 2016 ГОД	140
Куклина И.П. НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В РОССИИ И РИСКИ, ХАРАКТЕРНЫЕ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	143
Курашова В.В., Алексеева Е.С. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА В РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	149
Таранова И.В., Лагутина Л.И. АНАЛИЗ И ФУНКЦИИ СОЦИАЛЬНО - КУЛЬТУРНОГО СЕРВИСА И ТУРИЗМА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	151
Легусова О.Н., Цацкин В.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ЕЁ РАЗВИТИЯ	154
Луганская Ю.В., Вирабян Э.Р., Моисеенко Ж.Н. АКТУАЛЬНОСТЬ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	159
Метревели Д.Г. ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА	160
Моисеенко Ж.Н., Семилякова К.В. ВИДЫ ЦЕНОВЫХ СТРАТЕГИЙ И ИХ РОЛЬ В ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	164

Морозова С.А. ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ	166
Мосенков Р.А. СТРУКТУРА ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	169
Бикалова Н.А. Нагач Т. А. НАЛОГ НА РОСКОШЬ И ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА	171
Назаренко А. Е. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	173
Насыпова О.О. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА, КАК ОСНОВА ВЕДЕНИЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА	175
Ога И. Л. МЕЖФИРМЕННАЯ ИНТЕГРАЦИИ В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА	178
Огородников П.И., Коваленко Г. Л., Ключин Д. И. РЕКЛАМНАЯ КОМПАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ЕЕ РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	181
Парфенова Е.Н., Макаренко Р.И. КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	186
Парфенова Е.Н., Чечина И.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	189
Переверзев В.А. ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ	192
Петрова Ю.С. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ	194
Пешехонова Н.П. ТЕХНОЛОГИЯ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ	196
Протасов П.Г. ПРОБЛЕМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ THE PROBLEM OF ACCOUNTING OF EQUITY UNDER WITH IFRS AND RAS	201



Пулотов И.А., Губарьков С.В. КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕРМИНА «ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»	204
Пшеничная Н.А. СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ	206
Решетникова Е.Г. ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ	209
Заливчева О.В., Решетникова Н.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОЦЕССУ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА НАСЕЛЕНИЯ	210
Розумная Н.В., Чащина Ю.В. РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИНДУСТРИИ	212
Сальникова М.Н. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ИССЛЕДОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ	214
Селезнева Ю.А., Кузьмин П.В. ИНДИКАТОРЫ БЕДНОСТИ В РОССИИ	218
Колобанова Е.В., Семьянова А.В. СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ	222
Колобанова Е.В., Семьянова А.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА	224
Сердюк М. А., Ажинов А. А. РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	225
Сизова Е.В. СОСТОЯНИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В РОССИИ	229
Сунгурова П.К., Исаева Ш.М. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЩИХ НА ДИНАМИКУ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ	233
Загрядский Р.А., Сулова Е.А. РОЛЬ ИНТЕРНЕТ - ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА	237
Сухарев А.Н. СОДЕРЖАНИЕ ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ В УСЛОВИЯХ КОЛЕБАНИЙ ЦЕН НА НЕФТЬ НА МИРОВОМ РЫНКЕ	240

Таукенова А.С., Раисова А.М. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	242
Терентьева Н.А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЕНИЯ ТРУДА В РОССИИ	248
Титов А. В., Боровая С. Л. ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДОВ ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ	250
Ткаченко А.В., Коломыц О.Н. ВЛИЯНИЕ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ	254
Турсунбаева А.Р. АКТУАЛЬНОСТЬ АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	255
Угурчиева Л. М. ВЗАИМОСВЯЗЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	258
Федоренко О. А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННИХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	260
Адаменко А.А., Хабаху Л.Б. УЧЕТ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ	262
Харитоновна Е.П. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОРПОРАТИВНОГО МОШЕННИЧЕСТВА С ПОМОЩЬЮ IT – ТЕХНОЛОГИЙ	265
Хачирова А.А. ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ИСХОДЯ ИЗ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ	268
Холодова М.А., Гладкова А.А. К ВОПРОСУ О СТИМУЛИРОВАНИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	271
Шестов А.В. ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОЖАНОЙ ОБУВИ	274
Шитова А.М. НАЛОГОВЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ РИСК – МЕНЕДЖМЕНТА	278
Шитова А.М. ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ	284

Шунков К. В. ДРАЙВЕРЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА	285
Щикинова В.А., Коломыц О.Н. К ВОПРОСУ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	288
Ятманова А.А. ОПТИМИЗАЦИЯ И ОЦЕНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ МУЧНЫХ И ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ	289

## Уважаемые коллеги!

**Приглашаем Вас опубликоваться в Международных научных периодических изданиях, которые издаются ежемесячно, на постоянной основе, по итогам проведенных Международных научно-практических конференций.** Конференции проводятся заочно, без упоминания формы проведения.

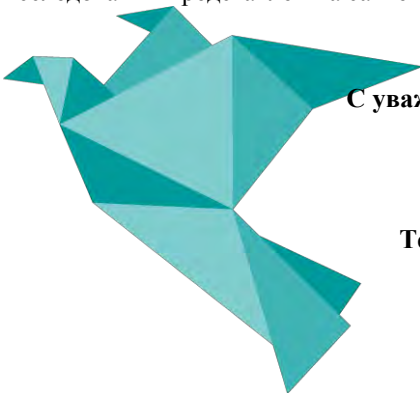
Издания публикуются с присвоением всех необходимых библиотечных индексов. Авторские печатные экземпляры сборников высылаются заказными бандеролями участникам конференции на почтовые адреса, указанные в заявках. Электронный вариант, размещаемый на официальном сайте Агентства в течение 5 рабочих дней после проведения конференции, является полноценным аналогом печатного и имеет те же выходные данные.

Все участники конференции получают индивидуальные именные сертификаты.

Статьи, принятые к изданию публикуются на сайте [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru) по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015г., в результате чего Ваша статья будет проиндексирована в системе **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)**, что позволит Вам отслеживать **цитируемость** Ваших работ.

**Организационный взнос за участие в конференции 120 руб./стр.  
Минимальный объем 3 страницы.**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте <http://ami.im>



**С уважением, Оргкомитет конференции**

**e-mail: [conf@ami.im](mailto:conf@ami.im)**

**<http://ami.im>**

**Тел. +79677883883 \\ +7 347 29 88 999**

**Научное издание**

Международное научное периодическое издание по итогам  
международной научно-практической конференции

**НОВАЯ НАУКА:  
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

В авторской редакции

Подписано в печать 08.06.2016 г. Формат 60x84/16.  
Усл. печ. л. 19,30. Тираж 500.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе  
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

**<http://ami.im>**

**e-mail: [info@ami.im](mailto:info@ami.im)**

**+7 347 29 88 999**

# АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

https://ami.im

||

+79677883883

||

info@ami.im

Исх. N 22-12/15 | 10.12.2015

## РЕШЕНИЕ

1. С целью развития научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья принято решение о проведении на постоянной основе ежемесячных Международных научно-практических конференций:

1.1. 4 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: проблемы и перспективы»;

1.2. 9 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: современное состояние и пути развития»

1.3. 14 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: теоретический и практический взгляд»

1.4. 19 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: стратегии и векторы развития»

1.5. 24 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: опыт, традиции, инновации»

1.6. 29 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: от идеи к результату»

2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:

2.1. д.м.н. Ванесян А.С.

2.2. д.т.н., Закиров М.З.

2.3. к.п.н., Козырева О.А.

2.4. к.с.н. Мухамадеева З.Ф.

2.5. к.э.н. Сукиасян А.А.

2.6. DSc.,PhD Terzиеv V.

2.7. д.и.н. Юсупов Р.Г.

3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:

2.1. Киреева М.В.

2.2. Ганеева Г.М.

2.3. Носков О.Б.

4. В недельный срок после каждой конференции подготовить отчет о ее проведении.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.

# АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im>

||

+79677883883

||

[info@ami.im](mailto:info@ami.im)

Исх. N 6-06/16 | 08.06.2016

## АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

Новая наука: проблемы и перспективы

состоявшейся 4 июня 2016 г.

1. Международную научно-практическую конференцию «Новая наука: проблемы и перспективы» 4 июня 2016 г. признать состоявшейся, а результаты положительными.

2. На конференцию было прислано 390 статей, из них, в результате проверки материалов, было отобрано 300 статей.

3. Участниками конференции стали 395 делегатов из России, Украины, Армении и Казахстана

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.